

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous / Taloushallinto

2017

Kaisa Vikstedt

MIKROYRITYKSEN TALOUDELLISEN TILAN SELVITTÄMINEN JA KEINOT KANNATTAVUUDEN PARANTAMISEKSI

Kaisa Vikstedt

MIKROYRITYKSEN TALOUDELLISEN TILAN SELVITTÄMINEN JA KEINOT KANNATTAVUUDEN PARANTAMISEKSI

Opinnäytetyön tarkoituksena oli tutkia rakennusalaalla toimivan mikroyrityksen taloudellista tilaa vuosien 2014 - 2016 aikana ja kartoittaa keinoja sen kannattavuuden parantamiseksi. Tutkimuksen tavoitteena oli antaa yrittäjälle ehdotuksia ja keinoja, joiden avulla hänen olisi helpompi ymmärtää, mitä yrityksen toiminnan jatkuvuuden turvaaminen vaatii ja mitkä ovat sen kriittiset menestystekijät.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käytiin läpi yrityksen talousprosessia, kannattavuuden eri osatekijöitä sekä keinoja, joilla kannattavuutta voidaan parantaa. Lisäksi tutustuttiin rakennusalan erityispiirteisiin sekä kannattavuuden mittaamiseksi kehitettyihin menetelmiin. Tutkimuksen menetelmistä esiteltiin ja työssä sovellettiin prosenttilukumuotoista tuloslaskelmaa ja tasetta, sekä trendi- että tunnuslukuanalyyssejä. Lisäksi tutkittiin, miten tunnuslukuja voidaan vertailla toimialakohtaisesti.

Tutkimuksen ja analyysin pohjalta voitiin todeta, että yrityksen toiminta oli kasvanut, mutta kannattavuuden kehitys ei ollut odotetun mukaista. Myöskään pääomarakenteen kehittyminen ei ollut myönteistä. Koska liikevaihdon ennustettiin tulevina tilikausina yhä kasvavan, yrityksellä on hyvä tilaisuus kiinnittää huomioita seikkoihin, joilla kannattavuuden vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden positiivista kehitystä voisi edesauttaa.

Kannattavuuden parantamiseksi ehdotettiin, että liiketoiminnalle asetetaan selkeät euromääräiset tavoitteet. Ensisijaisena keinona on myös tehostaa projektikohtaista kannattavuuden seurantaa sekä kiinnittää erityistä huomiota alihankintasopimusten kannattavuuteen.

Yritystoiminnan jatkuvuuden turvaamiseksi pitkällä aikavälillä, tärkeä toimenpide on omavaraisuusasteen nostaminen. Jotta omapääoma karttuisi, yritystoiminnan kannattavuutta tulisi parantaa ehdotetuilla toimenpiteillä ja myös yrittäjän itsensä työstä saamaan korvaukseen tulisi kiinnittää huomiota, suhteuttaen se toiminnan tulokseen.

ASIASANAT:

kannattavuus, tilinpäätösanalyysi, tunnusluku, mikroyritys, rakennusala, yksityinen elinkeinonharjoittaja

Kaisa Vikstedt

FEASIBILITY STUDY FOR A MICROENTERPRISE AND FINDING WAYS TO INCREASE PROFITABILITY

The purpose of this thesis was to study the financial state of a microenterprise operating in the building branch and find ways for the entrepreneur to increase the profitability. The feasibility study concerns the years between 2014 and 2016. The objective of the study was to give proposals and methods for helping the entrepreneur to understand the critical success factors and the main requirements for granting the enterprise operations also in the future.

The theory part of the thesis consists of general finance process, factors of profitability and methods for improving the profitability. In addition, the theory part contains special characteristics of the building branch and methods for measuring the profitability. The research methods applied for this study are also presented, including the financial statement and balance sheet in percentages, trend analysis and analyses for economic indicators. It was also examined how the economic indicators could be compared within the branch.

Based on the study and the analyses, the conclusion was that the operations of the enterprise had increased, but the development in the increase in profitability was not as expected. In addition, the development of the capital structure was not positive. Because the turnover was estimated to increase in the next financial periods, the entrepreneur has a chance to pay attention to the factors that will further positive development in the profitability, solvency and liquidity.

To increase the enterprise's profitability, it was proposed that the business needs clear targets in euro. The primary methods are to follow the project based profitability and pay extra attention to the profitability of subcontractor contracts.

To ensure the entrepreneurship in the long term, an important measure is to increase the degree of self-sufficiency. In order for the equity to accumulate, the profitability of the enterprise needs to be improved by the proposed measures but attention should also be paid to the entrepreneur's own compensation in proportion to the operational profit.

KEYWORDS:

profitability, financial statement analysis, economic indicators, microenterprise, building branch, sole proprietor

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 MIKROYRITYKSEN TALOUS JA KANNATTAVUUS	8
2.1 Yrityksen talousprosessi	8
2.2 Kannattavuuden osatekijät	9
2.3 Rakennusalan erityispiirteet	12
2.4 Keinot kannattavuuden parantamiseksi	14
2.5 Yrityksen taloudellisen tilanteen määrittäminen ja kannattavuuden mittaaminen	17
2.6 Tilinpäätösanalyysi ja sen tulkinnassa käytetyt menetelmät	18
2.6.1 Prosenttilukumuotoinen tuloslaskelma ja tase	19
2.6.2 Tuloslaskelman ja taseen trendianalyysit	20
2.7 Tunnuslukuanalyysi	20
2.7.1 Kannattavuutta kuvaavat tunnusluvut	20
2.7.1.1 Vakavaraisuutta kuvaavat tunnusluvut	23
2.8 Toimialavertailu	25
3 ANALYYSI YRITYKSEN X TALOUDELLISESTA TILASTA	26
3.1 Liikevaihdon kehitys	26
3.2 Prosenttilukumuotoinen tuloslaskelma	27
3.3 Prosenttilukumuotoinen tase	28
3.4 Tuloslaskelman ja taseen trendianalyysit	29
3.5 Tunnuslukuanalyysi	32
3.5.1 Kannattavuus	32
3.5.2 Maksuvalmius	33
3.5.3 Vakavaraisuus	33
3.6 Toimialavertailu	34
4 YHTEENVETO JA KEHITYSEHDOTUKSET	38
LÄHTEET	41

KUVAT

Kuva 1 Yrityksen X talousprosessi (Jyrkkiö & Riistamaa 2008, 33).	9
Kuva 2 Yrityksen X toimialalogiikan malli.	12
Kuva 3 Kannattavuuden parantamiskeinot yritykselle X (Karlöf 1995, Alhola & Lauslahti, 2003).	17

KUVIOT

Kuvio 1 Rakentamisen liikevaihdon trendit (Rakennusteollisuus RT 2017)	10
Kuvio 2 Yrityksen X liikevaihdon ja voiton kehitys vuosina 2014 - 2016	11
Kuvio 3 Rakentamisen määrän kehitys (Rakennusteollisuus RT 2017)	13
Kuvio 4 Yrityksen X liikevaihdon ja -voiton kehitys vuosina 2014 – 2016	26
Kuvio 5 Yrittäjän saama korvaus vs. tilikauden voitto	32
Kuvio 6 Yrityksen X käyttökate-% vs. toimiala	35
Kuvio 7 Yrityksen X liiketulos-% vs. toimiala	35
Kuvio 8 Yrityksen X nettotulos-% vs. toimiala	36
Kuvio 9 Yrityksen X omavaraisuusaste-% vs. toimiala	36

TAULUKOT

Taulukko 1 Yrityksen X oikaistu prosenttilukumuotoinen tuloslaskelma	27
Taulukko 2 Yrityksen X prosenttilukumuotoinen tase	28
Taulukko 3 Yrityksen X tuloslaskelman trendianalyysi vuosilta 2014-2016	29
Taulukko 4 Yrityksen X taseen trendianalyysi vuosilta 2014-2016	31
Taulukko 5 Yrityksen X kannattavuuden tunnusluvut	33
Taulukko 6 Yrityksen X maksuvalmius	33
Taulukko 7 Yrityksen X vakavaraisuus	34
Taulukko 8 Yrityksen X pääomien kiertoajat	34

1 JOHDANTO

Tämä opinnäytetyöaihe on syntynyt toimeksiannosta ja sen tarkoituksena on tutkia erään rakennusalalla toimivan yrityksen yritystoiminnan kannattavuutta ja taloudellista tilaa. Tutkittava kohde on yhden miehen yritys ja yhtiömuodoltaan yksityinen elinkeinonharjoittaja. Aihe on tärkeä, koska yksityisten elinkeinonharjoittajien tilinpäätöksistä tehdään kannattavuusanalyseja harvoin niihin vaadittujen resurssien takia.

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää yrityksen kannattavuus ja sen kehittyminen kolmen edellisen tilikauden aikana, sekä kartoittaa keinoja, joilla yrityksen kannattavuutta voidaan parantaa. Tämän opinnäytetyön päätelmän avulla yrittäjä saa tietoa yrityksensä tilasta ja hänen on helpompi ymmärtää, mitä yrityksen toiminnan jatkuvuuden turvaaminen vaatii ja mitkä ovat sen kriittiset menestystekijät. Aihe on ajankohtainen, koska rakennusala on pitkän taantuman jälkeen jälleen kasvussa, jolloin toiminnan kannattavuuden maksimointi on ajankohtaisempaa kuin vuosiin.

Opinnäytetyön toimeksiantaja on tehnyt töitä rakennusalalla päätoimisesti n. 13 vuotta. Viimeiset seitsemän vuotta hän on toiminut yrittäjänä perustamassaan yrityksessä X. Yritys aloitti toimintansa kesäkuussa vuonna 2010 ja sen päätoimiala on asuin – ja muiden rakennusten rakentaminen (YTJ 2017.). Korjaus- ja uudisrakentamisen lisäksi yritys tarjoaa kosteuskartoituksia sekä vesivahingon aiheuttamia kuivaus- ja puhdistustöitä. Yritystoiminnan alkaessa yrittäjän toimialueena oli Uusimaa ja Häme, mutta vuosina 2012 – 2016 sen toiminta sijoittui pääasiallisesti Turkuun ja Turun seutukuntiin. Lokakuussa 2017 yrityksen kotipaikka muuttui, ja sen pääasiallinen toiminta siirtyi Uudellemaalle.

Tutkimusalueeksi on valittu yrityksen X vuosien 2014 - 2016 tilinpäätökset. Tilinpäätöksistä saatujen lukujen pohjalta lasketaan tunnusluvut, joiden nykytilaa sekä kehittymistä analysoidaan. Tunnuslukuista tehdään myös toimiala-analyysi, jolloin lukuja verrataan toimialan vastaaviin lukuihin. Näin yrittäjä saa laajemman kuvan yrityksensä taloudellisesta tilasta. Tunnuslukuiksi valitaan yrityksen kannalta olennaisimmat.

Opinnäytetyön teoriaosuudeksi on valittu kirjallisuutta kannattavuudesta, yritysrahoituksesta, sisäisestä laskennasta sekä tilinpäätösanalyysistä. Lähteinä on käytetty myös Rakennusteollisuus RT:n tutkimuksia ja suhdannekuvaajia sekä DI KTL Paula Liinamaan

teosta, joka perustuu hänen vuonna 2007 valmistuneeseen tutkimukseen rakennusliikkeen strategisesta ajattelusta. Yhtenä lähteenä on käytetty myös yrittäjän omaa tietämystä rakennusalaista.

Opinnäytetyön lopussa esitetään tilinpäätösten pohjalta tehdyt johtopäätökset yrityksen kannattavuudesta ja taloudellisesta tilasta. Kappaleessa annetaan myös kehitysehdotuksia, miten kannattavuutta voisi parantaa jolloin yrityksen toiminta voidaan turvata pitkällä aikavälillä. Vaikka opinnäytetyö tehdään yritykselle X, myös muut mikroyrittäjät voivat hyödyntää sen johtopäätöksiä ja kehitysehdotuksia omassa liiketoiminnassaan.

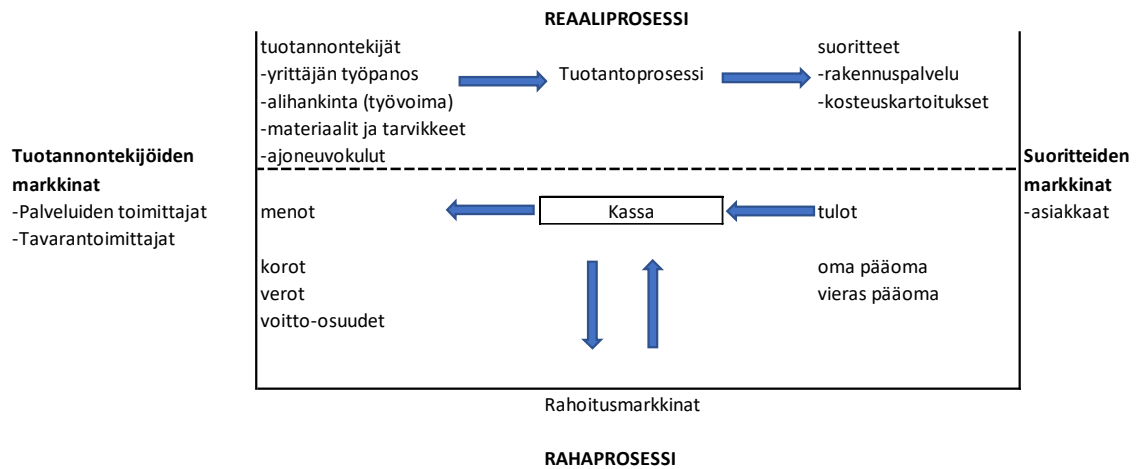
2 MIKROYRITYKSEN TALOUS JA KANNATTAVUUS

2.1 Yrityksen talousprosessi

Jotta yrityksen taloudellista tilaa ja sen toimintaedellytyksiä voidaan luotettavasti analysoida, pitää tuntea yrityksen liiketoiminta ja sen prosessit. Yrityksen talousprosessi sisältää yrityksen hyödykevirrat, eli mitä yritys tekee ja yrityksen maksuvirrat, eli miten yrityksen raha liikkuu. (Salmi 2011, 9.) Talousprosessi on kuvaus yrityksen tuotannon kiertokulusta. (Jyrkkiö & Riistamaa, 2008, 32).

Talousprosessi koostuu sekä reaali- että rahaprosesseista. Reaaliprosessi käsittää tuotannontekijät ja niihin liittyvät suoritteet. Tuotannontekijöillä tarkoitetaan hankintoja, joita tarvitaan, jotta tuote tai palvelu saadaan valmiina asiakkaalle. (Eklund & Kekkonen 2011, 11). Yrityksellä x tuotannontekijöitä ovat alihankintapalvelut sekä materiaalit ja tarvikkeet. Suoritteet voivat olla sekä aineellisia että aineettomia. Aineellisilla suoritteilla tarkoitetaan tavaroita ja aineettomilla, palveluita. Yrityksen X suoritteet ovat palveluita.

Reaaliprosessi, eli tuotannon ohjaaminen kuuluu yrityksen omistajille ja johdolle. Se on keskeinen osa yrityksen menestymistä, sillä yrityksen pitää pystyä tuottamaan sellaisia tuotteita ja palveluita joilla on kysyntää ja että niistä ollaan valmiita maksamaan. Tämä turvaa sen, että yritys kykenee pitkällä aikavälillä rahoittamaan oman toimintansa sekä pitämään sijoittajat tyytyväisinä. Jotta näin olisi, yrityksen on tuotettava riittävästi voittoa, eli sen tulot pitää olla suuremmat mitä menot. Talousprosessin toinen osio on rahaprosessi, joka sisältää yrityksen tulot sekä menot. Koska tulot liittyvät myytyihin suoritteisiin ja menot tuotannontekijöihin, voidaan sanoa, että rahaprosessi on reaaliprosessin kuvaus suurein. (Salmi 2011, 16 - 19.) Kuvassa 1 yrityksen X talousprosessi.



Kuva 1 Yrityksen X talousprosessi (Jyrkkiö & Riistamaa 2008, 33).

Kuten kuvasta 1 käy ilmi, yrityksen X reaali-prosessi pitää sisällään tuotannontekijöiden markkinat, eli alihankkijat sekä tavarantoimittajat joilta yritys ostaa tuotteita ja palveluita. Tuotannontekijöillä eli alihankinnalla, materiaaleilla ja tarvikkeilla sekä yrittäjän omalla työpanoksella syntyy suorite, eli rakennuspalvelu tai kosteuskartoitus. Yrityksen X rahapro- sessi kuvastaa edellä mainittujen suoritteiden ostoista ja myynneistä aiheutunutta ra- havirtaa. Voidaankin ajatella, että talousprosessin kokonaisvaltainen toimivuus on edel- lytys yritystoiminnan kannattavuudelle.

2.2 Kannattavuuden osatekijät

Kuten jo ensimmäisessä kappaleessa todettiin, liiketoiminnan kannattavuus on elinehto yritystoiminnan jatkuvuudelle. Toiminta on kannattavaa silloin, kun yritys kykenee ope- ratiivisilla toimillaan tuottamaan tuloja enemmän kuin siitä on aiheutunut yritykselle ku- luja. Toiminnan kannattavuudesta kertoo myös se, että yritys onnistuu täyttämään sekä sijoittajien että yrittäjän itsensä vaatiman tuotto-odotuksen. (Vilkkumaa 2010, 44.)

Yrityksen kannattavuuteen vaikuttavat seuraavat osatekijät:

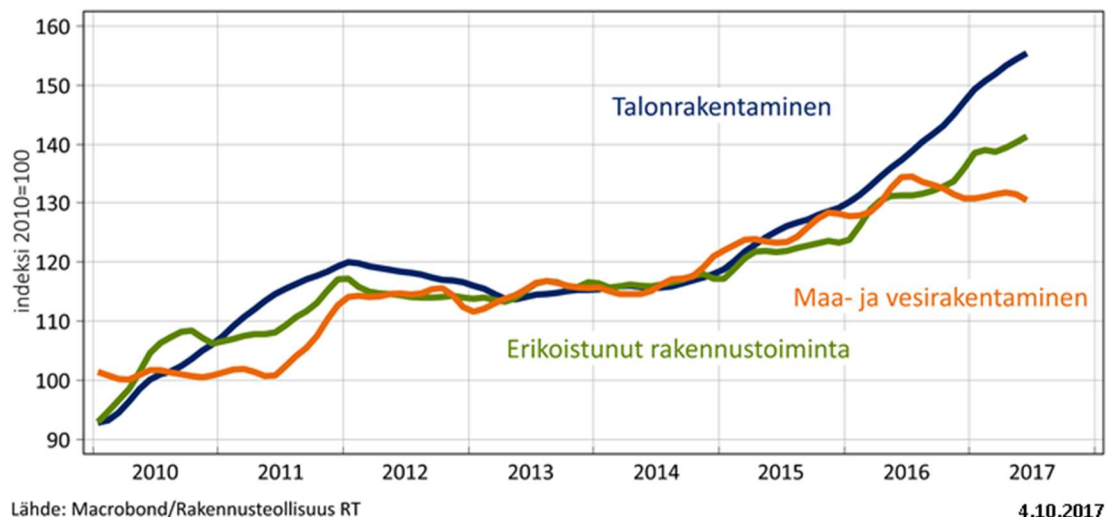
- Myytyjen tuotteiden määrä
- Myyntihinta
- Raaka-aineiden ja palveluiden hinta (muuttuvat kulut)

- Kiinteät kulut

Myyntituotot riippuvat myytyjen tuotteiden määrästä. Muuttuvat kulut riippuvat myytyjen tuotteiden määrästä sekä myytyjen tuotteiden ostohinnasta ja niihin liittyvistä kiinteistä kustannuksista. Jotta yritys saisi toimintaansa kannattavammaksi, sen pitäisi kasvattaa myyntiään, nostaa tuotteen hintaa tai karsia kustannuksia. (Eklund & Kekkonen, 2016, 86 - 87.)

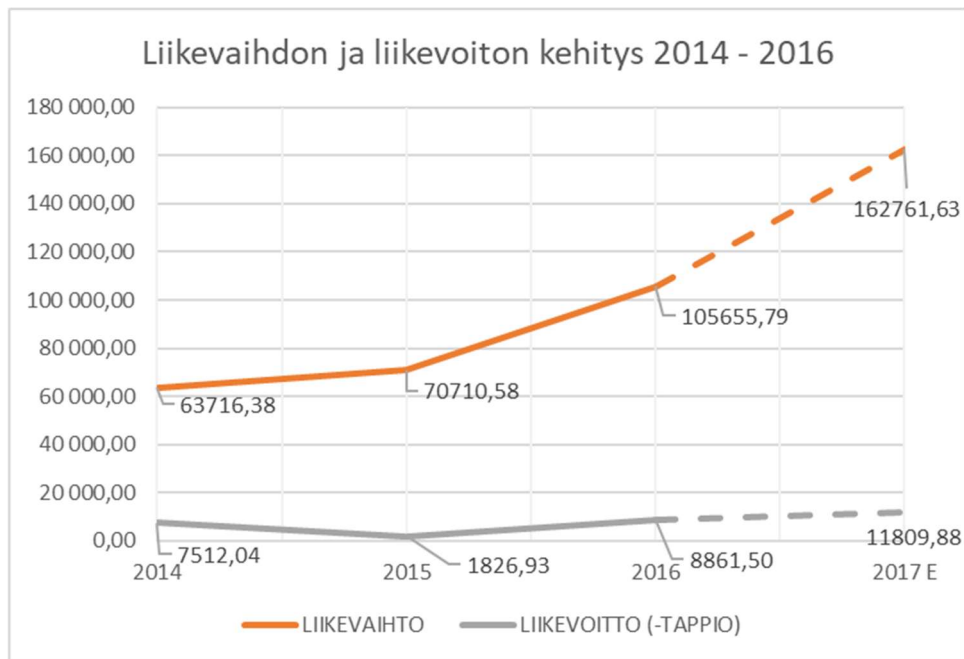
Herkkyysanalyysillä voidaan arvioida, miten paljon eri kannattavuustekijöiden muutokset vaikuttavat yrityksen kannattavuuteen. Herkkyysanalyysissä kannattavuuteen vaikuttavista osatekijöistä muutetaan vain yhtä tekijää kerrallaan. Se ei kuitenkaan ole täysin todenmukaista, koska yleensä yhden tekijän muuttuessa muuttuu myös toinen tekijä, eli esim. hinnan korottaminen vaikuttaa alentavasti myös myyntimäärään. Tämän takia arvioitaessa kannattavuuden parantamiseen liittyviä keinoja, täytyy myös ymmärtää kannattavuuden eri osatekijöiden keskinäinen yhteys. Esimerkiksi jos myyntimäärät kasvavat, myös muuttuvat kulut kasvavat. (Eklund & Kekkonen, 2016, 87 - 96.) Yrityksen kannattavuuteen vaikuttaa olennaisesti myös suhdannevaihtelut sekä investoinnit. (Kallunki, 2014, 83.) Kuviossa 1 on nähtävissä rakentamisen liikevaihdon kasvun myönteinen trendi.

Rakentamisen liikevaihtokuvaaja (trendi)



Kuvio 1 Rakentamisen liikevaihdon trendit (Rakennusteollisuus RT 2017)

Kuten kuvio 1 osoittaa, Rakennusteollisuus RT:n rakentamisen liikevaihtokuvaajan mukaan rakennusalan liikevaihto on usean tasaisen vuoden jälkeen lähtenyt jälleen kasvuun vuonna 2014. Sama trendi liikevaihdon kasvussa on nähtävissä myös yrityksen X osalta kuviossa 2.



Kuvio 2 Yrityksen X liikevaihdon ja voiton kehitys vuosina 2014 - 2016

Kuviosta 2 on nähtävissä, että yrityksen X liikevaihto on kaksinkertaistunut vuodesta 2015 vuoteen 2016. Samanlaista kasvua on ennustettu myös vuodelle 2017.

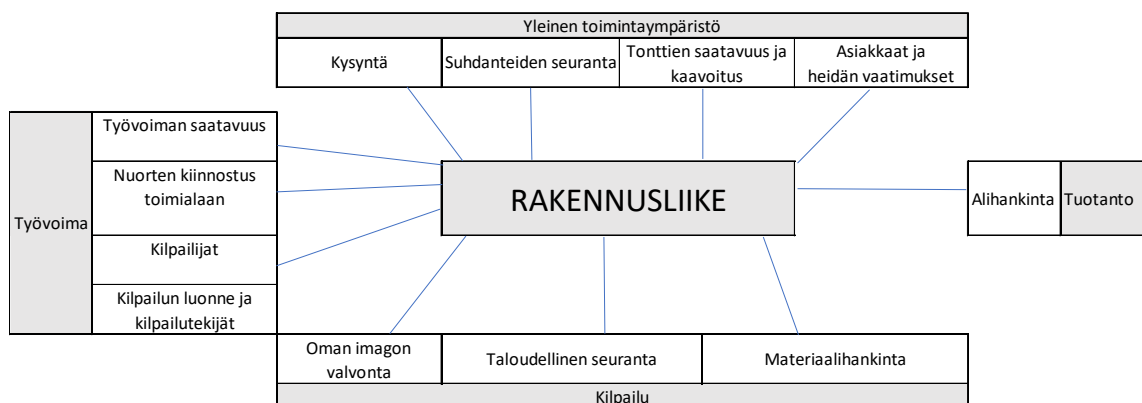
Kannattavuutta tutkitaan yrityksen tuloslaskelmasta selvittämällä sen tulos. Tuloslaskelmasta nähdään yrityksen tulot ja menot vähennyslaskun muodossa tietyn ajanjakson aikana. Kun tuloista vähennetään menot, saadaan yrityksen tulos. Tuloslaskelman lisäksi kannattavuuden ja talouden tilan tutkimiseen tarvitaan myös tasetta. Tase kertoo, minkälaiset pääomat yrityksellä on, eli mitä se omistaa ja mitä se on velkaa. (Yritystutkimus RY 2017). Taseesta nähdään, selviytyykö yritys pääoman asettamista velvoitteista, kuten esimerkiksi lainanlyhennyksistä. Pohdittaessa yrityksen lyhytaikaista rahoituksellista asemaa, on selvittettävä sen maksuvalmius. Tarkasteltaessa yrityksen pidemmän aikavälin rahoitusasemaa puhutaan vakavaraisuudesta. Vakavaraisuutta tutkittaessa

verrataan yrityksen vieraan pääoman suhdetta omaan pääomaan. Yritystoiminnalla on jatkumo vain silloin, kun nämä kolme edellä mainittua osatekijää ovat kunnossa; kannattavuus, maksuvalmius ja vakavaraisuus. (Salmi 2011, 122.)

Erilaiset toimialat luovat yritystoiminnan kannattavuudelle omat haasteensa. Seuraavassa kappaleessa tutkimustietoa rakennusalan erityispiirteistä ja mihin kannattavuutta tukeviin seikkoihin rakennusyrittäjän kannattaa kiinnittää huomiota.

2.3 Rakennusalan erityispiirteet

Yritystoiminnan kannattavuutta tarkasteltaessa tulee huomioida myös toimialan erityispiirteet. DI, KTL Paula Liinamaa on kirjoittanut kirjan kauppatieteen lisensiaattityön pohjalta, jossa hän on tutkinut, miten rakennusliikkeiden strateginen ajattelutapa ja toimialalogiikkaa on muuttunut viimeisen 25 vuoden aikana. Tutkimus on toteutettu haastatteleamalla keski-suuren rakennusliikkeen johtoryhmän jäseniä vuosien 2005 - 2010 välillä. Kuvassa 2 esitettynä tätä opinnäytetyötä varten mukailtu toimialalogiikan malli, joka soveltuu mikroyrittäjälle. Malli pohjautuu Liinamaan tutkimuksessa käytetyn kohdeyrityksen johtoryhmän näkemykseen. (Liinamaa 2011, 22 - 23.)



Kuva 2 Yrityksen X toimialalogiikan malli.

Kaikessa yritystoiminnassa yrittäjien tulee seurata suhdannevaihteluita. Rakennusalalla suhdanteet vaikuttavat olennaisesti tonttikauppaan, rakentamisen aloittamiseen ja niiden seurauksena rakentamispalveluiden kysyntään. Myös työvoiman saatavuudella ja kilpailutilanteella on olennainen vaikutus siihen, miten töitä riittää. Rakennusteollisuus RT:n

suhdannekatsauksesta kuviossa 3 käy ilmi, että vuonna 2014 rakentamisen määrä lähti pitkästä aikaa nousuun. Rakennusteollisuus RT:n mukaan kannattavuuden kasvu on näkynyt suhteellisesti parhaiten suurissa rakennusalan yrityksissä (Rakennusteollisuus RT).



Kuvio 3 Rakentamisen määrän kehitys (Rakennusteollisuus RT 2017)

Talouden noususuhdanne ei takaa töitä kaikille, vaan rakennusosalalla kilpailuvalttina on asiakastytyytyväisyys ja ekologisuus. Asiakkaista on tullut yhä vaativampia ja yrittäjän onkin kyettävä tarjoamaan asiakkaillensa jotain lisäarvoa. Rakennuspalveluiden kokonaisvaltaisuus korostuu. (Liinamaa 2011, 24 - 25.) Yrityksellä X lisäarvo koostuu toiminnan kokonaisvaltaisuudesta. Asiakas voi ostaa rakennuspalveluna esimerkiksi autotallin. Tässä tapauksessa asiakkaan velvollisuudeksi jää parhaimmillaan päättää autotallin koko, malli ja materiaalit sekä hoitaa lupa-asiat kuntoon. Yritys X hoitaa kaiken muun, kuten yhteydenpidon maanrakennusurakoitsijaan ja rakennusvalvojaan. Yrittäjä hankkii myös materiaalit. Kokonaisvaltaisessa palvelussa rakennusyrittäjän yhteistyöverkostot korostuvat.

Syyskuun 2017 suhdannekatsauksessa Rakennusteollisuus RT ennustaa kuluvalle vuodelle vuoden 2016 suuruista kasvua. Koska vuonna 2018 talouskasvun on ennustettu hidastuvan vain hieman, rakentamisen uskotaan pysyvän lähes vuoden 2017 tasolla. (Rakennusteollisuus RT).

Rakennusala tunnetaan melko kannattamattomana yritystoimintana. Seuraavassa kapaleessa kerrotaan keinoista, joilla pienet rakennusalan yritykset voivat kannattavuuttaan parantaa.

2.4 Keinot kannattavuuden parantamiseksi

Saadakseen toimintaansa kannattavammaksi yrityksen tulee kasvattaa sen myyntiä, nostaa hintoja tai karsia kustannuksia. Yritys voi lisätä myyntinsä määrää esimerkiksi markkinoinnilla ja muilla myynnin tukitoimilla. Vaikka myynti kasvaisi, se ei paranna katetuottoprosenttia, sillä muuttuvat kustannukset pysyvät yleensä samassa suhteessa myyntimäärään mitä aiemminkin. Euromääräinen kate sekä tulos sen sijaan kasvavat, jolloin kiinteiden kulujen kattamiseksi jää enemmän varoja. (Eklund & Kekkonen, 2016, 88 - 89.)

Yritys X on vuosina 2015 ja 2016 tehostanut markkinointitoimiaan. Vuonna 2015 hän teetti mainosteippaukset autoonsa ja toteutti mainoskampanjan paikallislehdissä. Myös kotisivut perustettiin. Panostaminen mainontaan näkyi kustannusten kasvuna, muttei kuitenkaan kasvattanut myyntiä vastaavissa määrin.

Markkinoinnin tehostamisen lisäksi myyntiä voidaan kasvattaa alennus- sekä tarjouskampanjoilla. Tämä toimii etenkin, kun halutaan laajentaa markkinoita uusille alueille. Huomioitavaa on, että jos myyntihintaa alennetaan, myös katetuottoprosentti ja euromääräinen katetuotto laskevat. (Eklund & Kekkonen, 2016, 88 - 89.) Rakennusalalla suuret toimijat määrittävät alan yleisen hintatason ja ala on yleisesti tunnettu melko kannattamattomana (Rakennusteollisuus RT 2017). Hintakilpailu ei ole mikroyrittäjällä keskeisessä asemassa. Yrittäjän tuntihinta määräytyy alueen muiden mikroyrittäjien mukaan. Liian korkea hinta vie asiakkaat. Uudellamaalla rakennuspalvelun tuntihinta mikroyrittäjillä on noin 34-38 euroa ja yrittäjän oman oletuksen mukaan suuremmilla yrityksillä jopa 40 – 43 euroa.

Siinä tapauksessa, jos myyntihinnan nostaminen ei vaikuta myytyjen tuotteiden menekkiin, yrityksen katetuotto ja katetuottoprosentti paranevat. Hinnankorotuksilla on kuitenkin taipumus vaikuttaa alentavasti myyntimäärään. Yritys voi halutessaan selvittää hinnanalennuksen vaikutuksen suhteessa myynnin määrään. Tällöin puhutaan kysynnän hintajoustosta. Tuotteen ja palvelun hintaan vaikuttavat kilpailevien markkinoiden yleinen hintataso. Kun kilpailijoita on paljon, hinnan korotus vaikuttaa mitä todennäköisimmin

myytyjen tuotteiden määrää alentavasti, koska asiakas voi ostaa muualta halvemmalla. Hintaa saatetaan nostaa myös silloin, jos kustannusten taso jostain syystä nousee. Tällöin kannattavuuden taso halutaan pitää ennallaan. (Eklund & Kekkonen, 2016, 90 - 91.)

Kustannusten karsiminen on ainoa keino yrityksen kannattavuuden parantamiseksi silloin, kun markkinatilanne ei salli tuotteiden hinnan korottamista tai myyntimäärän kasvattamista. Muuttuvat kustannukset saadaan pienemmiksi neuvottelemalla ostoille alhaisemmat ostohinnat tai keskittämällä ostot siten, että yritys hyötyy paljousalennuksista. Keskittäminen tuo tullessaan riskin toimitusvarmuuden heikkenemisestä, jolloin yrityksen oma tuotanto viivästyy ja myynti laskee. Yrityksen tulos ja katetuotto kasvavat heti, jos muuttuvia kustannuksia on mahdollisuus karsia. Tuotannolliset yritykset voivat muuttuvien kustannusten karsimisen lisäksi jättää valmistustoiminnastaan turhat toiminnot pois, tai etsiä niille edullisempi toimintatapa. Tällöin on oltava kuitenkin varovaisia, jotta muutokset eivät näkyisi tuotteen laadussa ja siitä seurauksena myynnin määrässä. Muutoksilla voi olla vaikutus myös kiinteisiin kustannuksiin silloin, kun yritys tekee muutoksia myyntiin tai tuotantoprosesseihin. Myynnin kasvattaminen lisää markkinointia ja näin ollen markkinointitoimiin käytettyjä rahoja. Myynnin kasvattaminen lisää myös hallinnon henkilöiden lukumäärää. Kun tuotantoa tehostetaan, myös reklamaatioiden määrä yleensä kasvaa. Johtopäätöksenä voidaan todeta, kun yrityksen toimintoja muutetaan, vaikutus näkyy myös kiinteissä kustannuksissa. Jotta kannattavuutta voidaan parantaa tai sen tasoa ylläpitää, yrityksen kannattaa arvioida kiinteitä kustannuksia aiheuttavat toimintonsa säännöllisesti. (Eklund & Kekkonen, 2016, 93.)

Yrityksen X elinkeinonharjoittajalla on ostosopimukset lähialueen rautakauppoihin. Materiaali- ja tarvikehintoja koskevat alennusprosentit perustuvat yrittäjän kokonaisostojen määrään. Yrittäjän mukaan myös hyvät suhteet rautakauppojen myyjiin vaikuttavat hinntatasoon. Kasvaneet alihankintakulut ovat vaikuttaneet epäsuotuisasti yrityksen vuoden 2016 kannattavuuteen. Yrittäjän on jatkossa hyvä tarkastaa, miten alihankintakustannukset saadaan optimaaliselle tasolle. Turhien kustannusten tarkastamiseksi yrittäjän on hyvä käydä läpi myös liiketoimintansa muut kulut. Liiketoiminnan muiden kulujen suurin kuluerä ovat ajoneuvon liittyvät maksut kuten polttoaine, huolto ja varaosat. Toiseksi suurin kuluerä on alle kolmen vuoden kalustohankinnat.

Kokonaiskannattavuuden seuraamisen lisäksi yrityksen kannattaa seurata myös tuote- ja tuoteryhmäkohtaista kannattavuutta, jolloin valikoimista osataan poistaa vähiten kannattavat tuotteet ja keskittyä kannattavimpiin. Tuote- ja ryhmäkohtaista kannattavuutta

tarkasteltaessa ei kiinnitetä huomiota katetuottoprosentin näyttämään paremmuusjärjestykseen, vaan euromääräiseen katteeseen. (Eklund & Kekkonen, 2016, 93.)

Yrityksellä X palveluvalikoima voidaan karkeasti jakaa kahteen ryhmään; yritysmyyntiin ja kotitalousmyyntiin. Ryhmäkohtaisen kannattavuuden selvittämiseksi tulisi laskea työmaakohtainen liikevaihto ja vähentää siitä materiaaliostot sekä mahdollinen alihankintapalvelu.

Kannattavuutta voidaan parantaa myös pääomien käyttöä tehostamalla. Tällöin tarkastellaan myyntisaamisten sekä ostovelkojen maksuaikoja. Yrityksen kannattaa neuvotella mahdollisimman pitkät maksuajat ostovelloille ja myyntisaamisille mahdollisimman pienet. Myyntilaskujen maksuajan lyhentäminen saattaa tosin karsia asiakkaita. (Kallunki 2014, 128 – 129.)

Yrittäjällä on seitsemän päivän maksuaika myyntisaamisten suhteen, oli työn tilaajana kotitalous tai yritys. Rautakauppojen kanssa yrittäjä on saanut sovittua 21 päivän maksuajat. Alihankkijoiden kanssa yrityksellä on erillissopimukset, eli laskut on sovittu eräntyväksi vasta kun toimeksiantaja on maksanut yritykselle X.

Karlöf (1995) on tehnyt luokituksen kannattavuuden parantamiseksi käytettävistä keinoista. Keinot on jaettu käytettävissä olevan ajan perusteella. Kuvassa 3 esitellään yrityksen X osalta käyttökelpoisimmat menetelmät. (Karlöf 1995, Alhola & Lauslahti, 2003).

Käytettävissä oleva aika Menetelmät	
Akuutti kriisi	<ol style="list-style-type: none"> 1. Uudelleenrahoitus, esim. omistajilta 2. Tuntihinnan alentaminen 3. Luopuminen markkinointipanostuksista 5. Yksityisottojen minimoiminen 6. Harvemmin käytetyn kaluston pois myyminen ja jatkossa niiden vuokraaminen
Lyhytaikainen tuloksenparantamistapa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Edellä mainitut osa-alueet tilanteen mukaan 2. Yritysanalyysi ja prosessien uudistaminen 3. Kustannusten karsiminen 4. Hankintasopimusten (Rautakaupat) neuvottelemineen uudelleen
Keskipitkä aikaväli (8kk - 2 v)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Edellä mainitut osa-alueet tilanteen mukaan 2. Benchmarking 3. Oppimiskäyrä 4. Budjetointi 5. Pääoman supistaminen
Pitkä aikaväli	<ol style="list-style-type: none"> 1. Edellä mainitut osa-alueet 2. Strategian tarkastaminen 3. Kilpailija-analyysi 4. Uusien markkinoiden etsiminen 5. Uudet palvelut/ tuotteet

Kuva 3 Kannattavuuden parantamiskeinot yritykselle X (Karlöf 1995, Alhola & Lauslahti, 2003).

Karlöfin menetelmistä yritys on soveltanut markkinointipanostuksista luopumista. Yrittäjä on kiinnittänyt erityistä huomiota myös oman palkkionsa määrään. Näiden toimenpiteiden lisäksi yrittäjän kannattaisi neuvotella myös rautakauppojen hankintasopimukset uudelleen. Löytääkseen edelleen myymilleen materiaaleille sopivan kateprosentin, hänen kannattaisi tehdä vertailua, minkälaisia katteita muiden kilpailevien toimijoiden tavara-kaupassa on. Suositteisin yritykselle myös budjetointia, joka työkaluna helpottaisi yrittäjän kustannustietoisuutta sekä edesauttaisi mm. päätöksenteossa.

2.5 Yrityksen taloudellisen tilanteen määrittäminen ja kannattavuuden mittaaminen

Tutkittaessa yrityksen taloudellista tilannetta, kasvua ja menestystä, yhtenä indikaattorina pidetään yrityksen liikevaihtoa ja taseen loppusummaa. Joskus myös henkilöstön määrä on yksi mittari. Pörssiyrityksissä yrityksen kokoa mitataan usein oman pääoman markkina-arvon perusteella. (Kinnunen ym. 2007, 53.)

Kasvun lisäksi yritystoiminnan ajurina on kannattavuus. Kannattavuutta ja katetta analysoidessa käytetään tuloslaskelman lukuja. Katetuotto kuvastaa yrityksen lyhyen aikavälin kannattavuutta. Katetuottolaskennan peruseriaatteena on jakaa yrityksen kustannukset muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin.

Vaikka kasvu, kannattavuus ja katetuotto ovat yrityksen tärkeimpiä menestyksen mittareita, yrityksen on oltava myös maksukykyinen ja vakavarainen. Arvioidessa yrityksen kannattavuutta maksuvalmiuden ja vakavaraisuuden osalta, analyysiin käytetään taseen lukuja. Taseesta nähdään, minkälainen yrityksen taloudellinen asema on, mistä sen varat ovat peräisin sekä mitä yritys omistaa. Yrityksen omaisuus ja omaisuuden kirjapudollinen arvo näkyvät taseen vastaavaa puolella. Myyntisaamisten määrään, varaston arvoon ja rahavaroihin kannattaa kiinnittää huomiota, etteivät erät nousisi liian suuriksi yrityksen kokoon nähden. Korkea vaihtuvien vastaavien arvo kertoo siitä, ettei yritys kykene käyttämään tehokkaasti pääomiaan. (Eklund & Kekkonen, 2016, 146 - 150.) Erityisesti yrityksen myyntisaamisiin sitoutuu paljon varoja. Niiden osalta yrittäjän kannattaakin pohtia keinoja, joilla kiertoaikaa voisi nopeuttaa.

Yritystoiminnan taloudellisen tilan määrittämiseen käytetään tilinpäätösanalyysiä ja sen pohjalta saatuja tunnuslukuja. Tällöin kannattavuudesta voidaan puhua sekä absoluuttisena että suhteellisena kannattavuutena. Absoluuttinen kannattavuus kertoo yrityksen voiton, eli kulujen ja tulojen erotuksen. Suhteellista kannattavuutta laskettaessa voittoa verrataan suhteessa sijoitettuun omaan pääomaan. (Yritystutkimus ry, 2017, 63.)

2.6 Tilinpäätösanalyysi ja sen tulkinnessa käytetyt menetelmät

Tilinpäätösanalyysin avulla yrityksen taloudellista asemaa voidaan tutkia erilaisilla menetelmillä sekä vertailukohteilla. Tilinpäätösanalyysin menetelmiä on pääasiassa kolme, prosenttilukumuotoinen tilinpäätös, trendianalyysi sekä tunnuslukuanalyysi. Prosenttilukumuotoisessa yrityksen tilinpäätöksestä saatuja lukuja tutkitaan prosenttiosuuksina yrityksen liikevaihdosta sekä taseen loppusummasta. Tilinpäätösanalyysi voidaan jakaa vertailukohteiden perusteella kahteen analyysityyppiin, aikasarja- sekä poikkileikkausanalyysiin. Näitä kahta analyysityyppiä käytetään perinteisessä tilinpäätösanalyysissä. (Niskanen & Niskanen, 2013, 49.)

Aikasarja-analyysissä tunnuslukuja ja niiden kehitystä verrataan eri vuosien välillä, koska yhden tilikauden tunnusluvut eivät anna riittävää, pitkän aikavälin kuvaa yrityksen

kannattavuudesta. Tällöinkin on oltava kuitenkin kriittinen ja pohtia, onko kyseisen tilikauden tulos vertailukelpoinen. Erityisen hyvät ja huonot talouden suhdanteet saattavat vaikuttaa olennaisesti yrityksen taloudelliseen tilaan ja saattavat antaa virheellisen kuvan yrityksen pitkäaikaisesta kannattavuudesta. Aikasarja-analyysissä näky heti, jos esimerkiksi liiketoiminnan strategia muuttuu. (Kallunki 2014, 82.)

Poikkileikkausanalyysissä tietyn vuoden lukuja verrataan muiden yritysten vastaaviin lukuihin samalla hetkellä. Kun verrataan saman toimialan yritysten katetuotto prosentteja keskenään, voidaan todeta, minkä yrityksen hinnoittelu on parhaiten kohdillaan. Saman toimialan yritysten pääomarakenteita vertaamalla, nähdään myös liiallinen velkaantuminen. Tänä päivänä sijoittajat käyttävät poikkileikkausanalyysia verratessaan eri sijoituskohteiden tuottoja. Heille ei riitä pelkästään tieto voitosta, vaan heille itsellensä jäävän osuuden tulee olla riittävän suuri sijoituksen riskiin nähden. (Kallunki 2014, 83.)

Aikasarja- ja poikkileikkausanalyysseja voidaan käyttää myös yhdessä, jolloin vertailuja voidaan tehdä muihin yrityksiin myös pitkällä aikavälillä. (Niskanen & Niskanen, 2013, 49.)

Yrityksen X analyysissä on käytetty oikaistua tuloslaskelmaa, jotta tunnusluvuista saadaan vertailukelpoiset alan muihin yrityksiin. Kirjanpidon tuloslaskelmasta laskettuna tunnusluvut eivät olleet vertailukelpoisia, koska elinkeinonharjoittajan liike-tulos ei sisällä yrittäjän itsellensä ottamia työkorvauksia, eli palkkaa. Kirjanpidon tuloslaskelmasta oikaistiin yrityksen X laskennalliset palkat. Laskennallisten palkkojen osuus perustuu tilikauden yksityisottojen määrään. Tunnuslukujen osalta laskettiin ennuste myös vuodelle 2017. Ennuste sisälsi toteutuman tammi- syyskuuhun saakka ja loppuvuoden luvut tilikauden toteutuneiden lukujen keskiarvoista.

2.6.1 Prosenttilukumuotoinen tuloslaskelma ja tase

Prosenttilukumuotoisessa tuloslaskelmassa saatuja lukuja tutkitaan prosenttiosuuksina yrityksen liikevaihdosta. Tuloslaskelmassa erät ovat laskettu prosentteina liikevaihdosta, jolloin liikevaihto esitetään lukuna 100. Prosenttilukumuotoisessa taseesta saatuja lukuja tutkitaan prosenttiosuuksina taseen koko loppusummasta, jolloin taseen loppusumma esitetään lukuna 100. (Niskanen & Niskanen, 2013, 49.)

2.6.2 Tuloslaskelman ja taseen trendianalyysit

Trendianalyysissa prosenttilukumuotoisia tilinpäätöksiä verrataan peräkkäisten vuosien kesken siten, että tarkasteltavan sarjan ensimmäistä vuotta käytetään perusvuotena. (Niskanen & Niskanen, 2013, 49.). Tällä tavalla voidaan todeta eri erien kehitys.

Analysoitaessa pystysuoria ja vaakasuoria prosenttilukumuotoisia laskelmia keskenään, voidaan havaita, että niistä selviää paljon samankaltaisia asioita. Vaakasuoraa laskelmaa, eli trendianalyysia ei voi kuitenkaan verrata toiseen yritykseen. (Niskanen & Niskanen, 2013, 55.)

2.7 Tunnuslukuanalyysi

Tunnuslukuanalyysissä tuloslaskelman ja taseen luvuista saaduista, yleensä suhdelukumuotoisista tunnusluvuista voidaan todeta yrityksen menestyksen eri osatekijät. Tunnusluvut ovat mittareita, joiden avulla voidaan selvittää yrityksen kannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius. (Niskanen & Niskanen, 2013, 49 - 55.) Tunnusluvuille on määritetty ohjearvot, mutta yritys voi rakentaa niille myös omat arvot esim. tilastoarvojen ja -menetelmien kautta. Ohjearvot voivat olla myös yrittäjän itsensä tai sijoittajien asettamia tavoitteita. Hyvän ohjearvon tunnusluvulle saa, kun vertaa sitä saman toimialan yritykseen. (Salmi 2011, 112.) Tunnusluvun arvoa voidaan tulkita myös eri tavalla riippuen siitä, analysoiko sitä yrittäjä vai rahoittaja. (Salmi 2011, 124).

2.7.1 Kannattavuutta kuvaavat tunnusluvut

Tuloslaskelman kautta voidaan tutkia esimerkiksi liikevaihdon ja liikevoiton kasvua. Liikevoitto on ensimmäisiä asioita tarkasteltaessa yrityksen kannattavuutta. (Salmi 2011, 117.) Seuraavaksi esitellään yrityksen X analyysin pohjalta olennaisimmat, kannattavuutta kuvaavat tunnusluvut.

Käyttökate

Käyttökateprosentti kertoo varsinaisen liiketoiminnan tuloksen, eli se jättää huomiotta yrityksen poistot ja rahoituserät.

$$\text{Käyttökate-\%} = \frac{\text{Käyttökate (Liiketulos + poistot ja arvonalentumiset)}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$

Käyttökateprosentti on käyttökelpoinen vertailtaessa samalla toimialalla toimivia yrityksiä. Vertailtavuutta kuitenkin heikentää se, että omistavatko vai vuokraavatko yritykset tuotantovälineensä. Käyttökateprosenttiin on olemassa ohjearvot, mutta ne eivät ole yleispäteviä. Palvelualalla eli näin ollen myös rakennuslalla vaihteluväli asettuu luke-miin 5 – 15 %. (Yritystutkimus Ry 2017, 64.)

Yrityksellä X käyttökate viimeisellä tutkittavalla tilikaudella oli 12,2%.

Liiketulos

Liiketulos oikaistun tuloslaskelman välitulos ja se kertoo miten paljon varsinainen toiminta tuottaa. Liiketulosta laskettaessa virallisen tuloslaskelman liikevoitosta vähennetään oi-kaisut kuten esimerkiksi laskennallinen palkkakorjaus.

$$\text{Liiketulos-\%} = \frac{\text{Liiketulos (oikaistun tuloslaskelman välitulos)}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$

Liiketulosprosenttia voidaan hyödyntää myös saman toimialan yritysten keskinäiseen vertailuun ja jopa eri toimialojen keskinäiseen vertailuun. Liiketulosprosentin ohjearvot ovat yli 10% (hyvä), 5 – 10% (välttävä) ja alle 5% (heikko). (Yritystutkimus Ry 2017, 64 – 65.)

Yrityksen x liiketulosprosentti viimeisellä tutkittavalla tilikaudella oli 8,4%.

Nettotulos

Kun nettotulos on positiivinen, yritystoiminta on kannattavaa. (Yritystutkimus Ry 2017, 65.)

$$\text{Nettotulos-\%} = \frac{\text{Liiketulos (liiketulos + rahoitustuotot + rahoituskulut - verot)}}{\text{Liiketoiminnan tuotot yhteensä}} \times 100$$

Nettotulosprosentille ei ole varsinaista ohjearvoa. Se on yritysکوhtainen ja siihen vaikut-taa toimiala, kilpailustrategia ja omaisuus sekä pääoman rakenne. (Salmi 2011, 151).

Yrityksen x nettotulosprosentti viimeisellä tutkittavalla tilikaudella oli -0,8%.

Maksuvalmiutta kuvaavat tunnusluvut

Maksuvalmiudella, eli likviditeetillä tarkoitetaan sitä, miten yritys selviytyy tulevista maksuistaan. Yrityksen maksuvalmius on hyvä pitää riittävän suuruisena päivittäin. Jos maksut myöhästyvät, niistä aiheutuu yritykselle lisää kustannuksia viivästyskorkojen ja perintäkulujen kautta. Riittämätön maksuvalmius voi myös ajaa yrityksen ottamaan kallis korkoista, lyhytaikaista luottoa. Huono maksuvalmius vaikuttaa myös yrityskuvaan ja maineeseen muiden toimijoiden silmissä. Viikoittain laadittavan kassabudjetin avulla yrityksen on hyvä varmistaa, että rahat riittävät palkkojen, ostolaskujen, verojen sekä lainanlyhennysten maksuun. (Eklund & Kekkonen, 2016, 157.)

Maksuvalmiutta mitataan sekä dynaamisena että staattisena. Dynaamista maksuvalmiutta tutkitaan kassavirtalaskelmilla. Staattinen maksuvalmius vertaa tietyn hetken tilannetta siitä, paljonko yrityksellä on nopeasti rahaksi muutettavaa omaisuutta suhteessa sen lyhytaikaisiin velkoihin. Kun analysoidaan yrityksen staattista maksuvalmiutta, käytetään Quick ratio -nimistä tunnuslukua. (Yritystutkimus Ry 2017, 74.)

Quick ratio

Tunnusluku muodostuu seuraavalla kaavalla.

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{Rahoitusomaisuus} - \text{osatuloutuksen saamiset}}{\text{Lyhytaikainen vieras pääoma} - \text{lyhytaikaiset saadut ennakot}}$$

Jos käytävissä olevia varoja on enemmän mitä lyhytaikaisia ostovelkoja, on Quick ratio tunnusluku yksi. Se kertoo siitä, että yritys kykenisi maksamaan kaikki lyhytaikaiset ostovelkansa heti. (Yritystutkimus Ry, 2017 74.) Alla Balance Consultingin viitteelliset ohje arvot Quick ration tunnusluvulle:

Erinomainen	Yli 1,5
Hyvä	1 – 1,5
Tyydyttävä	0,5 – 1
Välttävä	0,3 – 0,5
Heikko	Alle 0,3

Yrityksen X Quick ration vuonna 2016 oli 0,7.

2.7.1.1 Vakavaraisuutta kuvaavat tunnusluvut

Vakavaraisella yrityksellä on vahva pääomarakenne. Eli sen pääomista oman pääoman osuus on vierasta pääomaa suurempi. Tällöin yritys kestää paremmin mahdolliset tappiot kuin yritys, jolla on paljon velkaa. Yrityksen tappiot kirjataan pois omasta pääomasta. (Kallunki 2014, 62.) Tappioita voidaan kirjata niin kauan, kun omaa pääomaa on, joskin osakeyhtiössä on kutsuttava hallitus koolle, jos oman pääoman määrä laskee alle puoleen sijoitetusta pääomasta. (Osakeyhtiölaki 20 § 23; Kallunki 2014, 62).

Omavaraisuusaste

Omavaraisuusaste kertoo yrityksen vakavaraisuudesta ja sen kyvystä selviytyä tappioista pitkällä aikavälillä. Henkilöyhtiöiden kohdalla omavaraisuusasteluku ei ole riittävä arvioidessa vakavaraisuutta, koska omistajat ovat henkilökohtaisessa vastuussa veloistaan. Tämän takia tunnuslukua laskettaessa pitäisi ottaa huomioon myös omistajien yksityiset varat ja velat. (Yritystutkimus Ry 2017, 70.) Omavaraisuusastetta voidaan verrata myös eri toimialojen kesken. (Vilkkumaa 2010, 50).

$$\text{Omavaraisuusaste-\%} = \frac{\text{Oikaistu oma pääoma}}{\text{Oikaistun taseen loppusumma - sadut ennakot}} \times 100$$

Alla viitteelliset ohjearvot omavaraisuusasteelle (Balance Consulting 2017)

Erinomainen	Yli 50%
Hyvä	35 - 50%
Tyydyttävä	25 -35 %
Välttävä	15 -25 %
Heikko	Alle 15 %

Yrityksen x omavaraisuusaste vuonna 2016 oli 10,6 %, mutta luvussa ei ole huomioitu henkilökohtaisia varoja ja velkoja.

Käyttöpääoma

Käyttöpääoma kuvaa sitä miten paljon yrityksen rahoituksesta sitoutuu juokseviin kuluihin. Käyttöpääoma prosenttia analysoitaessa pitää kuitenkin huomioida, että se kuvaa vain tilinpäätöshetken tilannetta. (Yritystutkimus Ry 2017, 71).

$$\text{Käyttöpääoma-\%} = \frac{\text{Käyttöpääoma}}{\text{Liikevaihto (12kk)}} \times 100$$

Käyttöpääoma saadaan laskemalla yhteen vaihto-omaisuus, myyntisaamiset, sisäiset myyntisaamiset, osatuloutuksen saamiset ja vähentämällä saadusta luvusta ostovelat, sisäiset ostovelat sekä saadut ennakot. (Yritystutkimus Ry 2017, 72.)

Tunnusluvun tulkinnassa lähtökohta on se, että mitä pienempi luku on, sitä parempi. Yhdessä liikevaihtoennusteen kanssa se kuvastaa liiketoiminnan rahoitustarpeen. (Balance Consulting 2017.)

Yrityksen X käyttöpääoma prosentti vuonna 2016 oli 4,4 %.

Kiertonopeutta kuvaavat tunnusluvut

Tutkimalla yrityksen kiertonopeutta kuvaavia tunnuslukuja, voidaan analysoida toiminnan tehokkuutta ja taloudellisuutta. Kiertonopeutta kuvaavat tunnusluvut soveltuvat jokseenkin yksinomaan saman toimialan yritysten keskinäiseen vertailuun koska ne ovat riippuvaisia toiminnan luonteesta. Yrityksen kannattaa asettaa luvuille tavoitearvot, koska sen seurauksena on usein tehokkaampi liiketoiminta sekä aikaisempaa paremmat kannattavuuden-, maksuvalmiuden-, ja vakavaraisuudentunnusluvut. (Vilkkumaa 2010, 52.)

Myyntisaamisten kiertoaika

Laskettaessa myyntisaamisten kiertoaikaa saadaan selville, miten kauan yrityksen myyntilaskut ovat saamisia ennen kuin yrittäjä saa niistä suoritukset tilille.

$$\text{Myyntisaamisten kiertoaika, pv} = \frac{365 \times (\text{Myyntisaamiset} + \text{sisäiset myyntisaamiset})}{\text{Liikevaihto (12kk)}} \times 100$$

Yrityksen X vuoden 2016 myyntisaamisten kiertoaika oli 34 päivää.

Ostovelkojen kiertoaika

Laskettaessa ostovelkojen kiertoaikaa saadaan selville, miten pitkiä maksuaikoja yritys on keskimäärin käyttänyt ostovelkojensa maksamiseen.

$$\text{Ostovelkojen kiertoaika, pv} = \frac{365 \times (\text{Ostovelat} + \text{sisäiset ostovelat})}{\text{Ostot} + \text{ulkopuoliset palvelut (12kk)}} \times 100$$

Yrityksen X vuoden 2016 ostovelkojen maksuaika oli keskimäärin 40 päivää.

Jotta yrityksen talouden tilasta saadaan mahdollisimman kattava kuva, tunnuslukuja kannattaa verrata koko toimialan tunnuslukutilastoihin.

2.8 Toimialavertailu

Toimialavertailun mahdollisuus on suhdelukumuotoisen tunnuslukujen etu. Tunnuslukuja voidaan verrata myös eri kokoisten yritysten ja eri vuosien välillä. Joskin tällöin tunnuslukujen täytyy täyttää proportionaalisuudeksi kutsuttu vaatimus. Proportionaalisuus tarkoittaa, että vertailtavien yritysten tunnuslukujen tulee olla samat, eli yhtä kannattavien yritysten pitää olla yhtä kannattavia. (Niskanen & Niskanen, 2013, 49 - 55.)

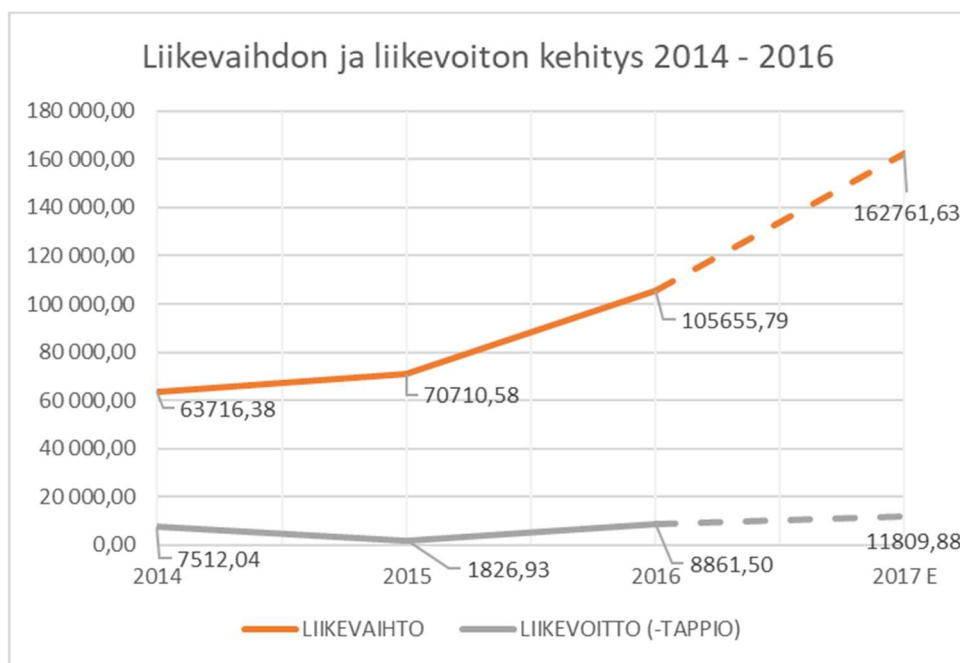
Kun tunnuslukuja verrataan eri kokoluokan yrityksiin ja vaihtelut ovat suuria, kannattaa tarkastelun alle ottaa tunnuslukujen mediaani, alakvartiili ja yläkvartiili. (Salmi 2011, 153.) Mediaani lasketaan siten että tutkittava joukko jaetaan suurusluokan mukaan puoliksi ja lasketaan näiden kahden osan kesimmäisen joukon keskiarvo. Ylä- ja alakvartiilit ovat neljänneksiä, joissa yläkvartiilissa lasketaan otoksesta ensimmäisen neljänneksen alarajaa ja alakvartiilissa viimeisen neljänneksen ylärajaa. (Tilastokeskus 2017)

Kun tunnuslukuja vertaa toisiin yrityksiin, täytyy huomioida, että pienten yritysten tunnusluvut saattavat antaa yrityksestä vääränlaisen kuvan. Tämän takia vertailuun valittavat tunnusluvut on mietittävä huolella. Yrityksen X kohdalla kirjanpidon liike tulokseen liittyviä tunnuslukuja voi verrata vain toisiin samalla yritysmuodolla toimiviin, sillä esimerkiksi osakeyhtiömuotoisessa yrityksessä liike tulos sisältää yrittäjän palkan, kun taas elinkeinonharjoittajan kirjanpidossa ne ovat oman pääoman eriä. Verrattaessa yksityisen elinkeinonharjoittajan tunnuslukuja osakeyhtiöön, pitää elinkeinonharjoittajan tuloslaskelmaa oikaista laskennallisilla palkoilla.

3 ANALYYSI YRITYKSEN X TALOUDELLISESTA TILASTA

3.1 Liikevaihdon kehitys

Yrityksen X liikevaihto kasvoi tarkasteltavan ajanjakson alusta yhteensä 66%(42k€). Liiketoiminnan kasvu johtui talouden noususuhdanteesta ja sen seurauksena asuntorakentamisen sekä remontoimisen vilkastumisesta. Yrittäjän mukaan vuoden 2016 positiiviseen kasvuun johti myös pitkäjännitteinen suhdetyö, jonka myötä alkanut yhteistyö alueen yhden suurimman rautakaupan kanssa oli lisännyt saatujen rakennustöiden määrää. Töitä oli vuonna 2016 siinä määrin, että yrittäjä turvautui aliurakoitsijoihin.



Kuvio 4 Yrityksen X liikevaihdon ja -voiton kehitys vuosina 2014 – 2016

Kuten kuviosta 4 nähdään, liikevaihdon kasvusta huolimatta liikevoitto oli kasvanut vain 3,4 % (1,3 k€) vuodesta 2014. Prosenttilukumuotoisesta tuloslaskelmasta taulukossa 1 voidaan todeta, että liikevoiton maltillisempi kasvu johtui kohonneista materiaali ja palvelukuluista, joka oli suurin kuluerä liikevaihtoon verrattuna. Vuodelle 2017 liikevaihdon on ennustettu kasvavan 54 %. Eli yrityksellä on edellytyksiä hyvään tulokseen, kunhan kustannusrakenne saadaan kuntoon.

3.2 Prosenttilukumuotoinen tuloslaskelma

Taulukko 1 osoittaa, että yrityksen X suurimmat kuluerät ovat henkilöstökulut, eli yrittäjän omaan palkkaan verrattavat kulut sekä materiaalit ja palvelut. Materiaalien ja palveluiden osuus liikevaihdosta oli kasvanut merkittävästi tarkasteltavan jakson alusta vuoden 2016 loppuun. Kasvu 21,9% (31k€) vuodesta 2015 vuoteen 2016. Yrityksen poistot ja arvonalentumiset ovat laskeneet vuosittain, koska uusia investointeja ei ole tehty. Henkilöstökulut ovat pysyneet tasaisena, joskin vuonna 2016 alhaisimmillaan.

Oikaistu tuloslaskelma	1.1.2014	1.1.2015	1.1.2016
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
LIKEVAIHTO	100,00	100,00	100,00
Materiaalit ja palvelut	-21,0	-23,0	-45,0
Henkilöstökulut yhteensä	-42,04	-47,69	-30,06
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	-10,48	-8,30	-3,81
Liiketoiminnan muut kulut	-14,68	-18,41	-12,80
LIKEVOITTO (-TAPPIO)	11,79	2,58	8,39
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	-1,95	-1,51	-0,67
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	9,84	1,07	7,72
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	9,84	1,07	7,72
Tuloverot	-7,99	-5,55	-8,47
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	1,85	-4,48	-0,75

Taulukko 1 Yrityksen X oikaistu prosenttilukumuotoinen tuloslaskelma

Liiketoiminnan muut kulut ovat vaihdelleet +/- 5% - 2% vertailtavan ajanjakson aikana. Huolimatta vuoden 2016 liiketoiminnan kasvusta, yrittäjä oli saanut pidettyä muiden kulujen osuuden liikevaihdosta edellisvuosia alhaisempana. Tilikaudella 2016 ne olivat 13% liikevaihdosta.

Voitosta ennen tilinpäätössiirtoja ja veroja voidaan todeta, että yrityksen X kannattavuuden kehitys ei ole ollut myönteistä. Vuoteen 2016 mennessä voitto ennen veroja on laskenut 2,1% vuodesta 2014. Selittävä tekijä voi olla esim. kohonneet alihankintapalvelukustannukset jotka ovat voineet vaikuttaa epäsuotuisasti. Yrittäjän onkin syytä kiinnittää huomiota alihankintapalveluiden ostohintaan sekä huolehtia, että myös omat työtunnit tulee laskutettua. Yhteisöveron määrä on pysynyt tasaisena vuotta 2015 lukuun ottamatta. Vuonna 2015 yrittäjällä oli enemmän päivärahavähennyksiä, koska työmaat sijaitsivat kauempana.

3.3 Prosenttilukumuotoinen tase

Taulukossa 2 yrityksen x prosenttilukumuotoinen tase vuosilta 2014 - 2016. Erät ovat laskettu taseen loppusummasta, joten loppusumma on esitetty lukuna 100. (Niskanen & Niskanen, 2013, 49.)

PROSENTTILUKUMUOTOINEN TASE

	1.1.2014 31.12.2014	1.1.2015 31.12.2015	1.1.2016 31.12.2016
VASTAAVAA			
PYSYVÄT VASTAAVAT			
Pysyvät vastaavat			
Aineelliset hyödykkeet yhteensä	71,8	69,8	52,3
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ	71,8	69,8	52,3
VAIHTUVAT VASTAAVAT			
Lyhytaikaiset saamiset			
Myyntisaamiset	19,3	15,8	42,7
Muut siirtosaamiset	0,3	0,0	0,0
Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	19,6	15,8	42,7
Rahat ja pankkisaamiset	8,6	14,4	5,0
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ	28,2	30,2	47,7
VASTAAVAA YHTEENSÄ	100,0	100,0	100,0
VASTATTAVAA YHTEENSÄ			
OMA PÄÄOMA			
Peruspääoma (tmi)	18,8	27,8	14,1
Yksityissijoitukset rahana	8,2	4,6	2,2
Muut yksityissijoitukset	0,1	3,8	0,0
Yksityisnostot rahana	-96,2	-142,6	-141,7
Muut yksityisnostot	-6,8	-10,7	0,0
Peruspääoma yhteensä	-76,0	-117,1	-125,4
Tilikauden voitto (tappio)	99,0	131,2	136,0
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ	23,0	14,1	10,6
VIERAS PÄÄOMA			
Pitkäaikainen vieras pääoma			
Lainat rahoituslaitoksilta	55,5	44,2	21,0
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä	55,5	44,2	21,0
Lyhytaikainen vieras pääoma			
Lainat rahoituslaitoksilta	17,0	21,8	22,1
Ostovelat	3,5	13,7	22,7
Muut velat	0,9	6,2	9,9
Siirtovelat	0,0	0,0	13,7
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä	21,5	41,7	68,4
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ	77,0	85,9	89,4
VASTATTAVAA YHTEENSÄ	100,0	100,0	100,0

Taulukko 2 Yrityksen X prosenttilukumuotoinen tase

Prosenttilukumuotoisesta taseesta käy ilmi, että tutkittavan ajanjakson aikana yrityksen omaisuuserien osuudet ovat tasoittuneet. Aineelliset osuudet ovat 53% taseen loppusummasta ja myyntisaamiset sekä rahat yhteensä 48% taseen loppusummasta. Osuuk-sien tasoittuminen selittyy sillä, että huolimatta liiketoiminnan kasvusta, yritys ole joutu-nut tekemään uusia hankintoja. Myyntisaamisten kasvun osuus vuonna 2016 liittyy liike-vaihdon kasvuun, mutta koska niihin sitoutuu suhteellisen paljon varoja, yrittäjän olisi hyvä pohtia perinnän tehostamista.

Yrityksen rahoitusrakenteesta nähdään, että toiminta on pääosin vieraan pääoman va-rassa. Vierasta pääomaa on 89% taseen loppusummasta. Pitkäaikainen vieras pääoma on kuitenkin tarkasteltavana ajanjaksona laskenut 35% vuodesta 2014. Tämä selittyy sillä, että yritys on lyhentänyt lainojaan. Lyhytaikaiset velat, eli ostovelat, arvonlisävero-velka ja siirtovelat ovat kasvaneet 47% tarkasteltavan jakson alusta. Ostovelkojen sekä muihin velkoihin sisältyvän arvonlisäverovelan kasvu selittyy liiketoiminnan kasvulla, koska yrittäjä on joutunut ostamaan enemmän materiaaleja sekä alihankintapalveluita. Siirtovelkojen huomattava kasvu liittyy vuonna 2016 tehtyyn yhteisöveroajaksotukseen.

3.4 Tuloslaskelman ja taseen trendianalyysit

Taulukossa 3 yrityksen X tuloslaskelman trendianalyysi ja taulukossa 4 taseen trendi-analyysi joiden perusvuosi on 2014. Perusvuodelle on annettu arvo 100.

TULOSLASKELMAN TRENDIANALYYSI

	1.1.2014	1.1.2015	1.1.2016
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
LIKEVAIHTO	100,0	111,0	165,8
Materiaalit ja palvelut	100,0	121,6	354,8
Henkilöstökulut yhteensä	100,0	125,9	118,6
Poistot ja arvonalentumiset yhteensä	100,0	87,8	60,2
Liiketoiminnan muut kulut	100,0	139,2	144,5
LIKEVOITTO (-TAPPIO)	100,0	24,3	118,0
Rahoitustuotot ja -kulut yhteensä	100,0	86,1	56,6
VOITTO (TAPPIO) ENNEN SATUNNAISIA ERIÄ	100,0	12,1	130,1
VOITTO (TAPPIO) ENNEN TILINPÄÄTÖSSIIRTOJA JA VEROJA	100,0	12,1	130,1
Tuloverot	100,0	77,0	175,8
TILIKAUDEN VOITTO (TAPPIO)	100,0	-269,3	-67,7

Taulukko 3 Yrityksen X tuloslaskelman trendianalyysi vuosilta 2014-2016

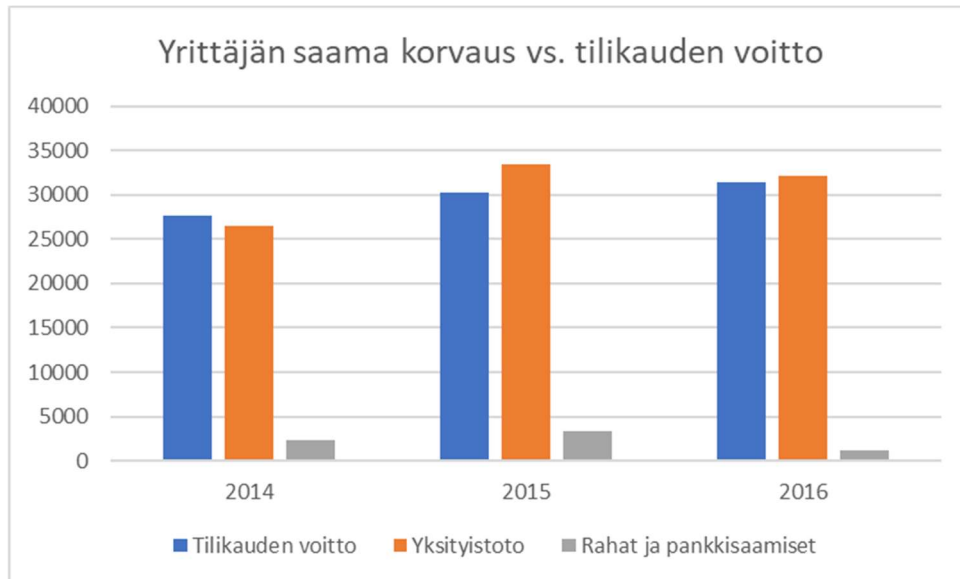
Tuloslaskelman trendianalyysistä voidaan päätellä samoja asioita kuin prosenttimuotoisesta tuloslaskelmasta. Yrityksen X liikevaihto on kasvanut merkittävästi vuodesta 2014. Kasvu liittyy rakennusalan noususuhdanteeseen sekä asiakaskunnan vakiintumiseen.

Tuloslaskelman kuluista materiaalien ja palveluiden osuus on lähes kolminkertaistunut. Tämäkin kehitys on osittain selitettävissä kasvulla, mutta optimaalista olisi ollut, että erä olisi kasvanut liikevaihdon kanssa samassa suhteessa. Henkilöstökulujen kehitys on pysynyt suhteellisen tasaisena. Poistojen osuus on laskenut vuosittain koska yritys ei ole tehnyt uusia hankintoja. Liiketoiminnan muut kulut ovat kasvaneet vuoteen 2014 nähden, mutta tutkittaessa niiden osuutta koko liikevaihdosta, kulut ovat pysyneet edellisvuosien tasolla. Rahoituskulujen lasku on seurausta vieraan pääoman takaisinmaksusta. Vuoden 2016 tilikauden tulosta rasittaa yhteisöverojaksotus.

Taseen trendianalyysistä taulukosta 4 voidaan todeta, että yrityksen aineellisten hyödykkeiden määrä on laskenut. Samaa osoitti myös prosenttilukumuotoinen tase. Myyntisaamisten määrä on kasvanut koko tarkastelujakson ajan. Myyntisaamisten kasvu myötäilee liikevaihdon kasvua. Yrityksen rahat ja oma pääoma ovat laskeneet koko tarkastelujakson ajan. Oman pääoman osuus saadaan kuitenkin kasvuun, kun kannattavuus paranee.

TASEEN TRENDIANALYYSI		1.1.2014	1.1.2015	1.1.2016
		31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
VASTAAVAA				
PYSYVÄT VASTAAVAT				
	Pysyvät vastaavat			
	Aineelliset hyödykkeet yhteensä	100,0	80,3	60,2
PYSYVÄT VASTAAVAT YHTEENSÄ		100,0	80,3	60,2
VAIHTUVAT VASTAAVAT				
	Lyhytaikaiset saamiset			
	Myyntisaamiset	100,0	67,8	183,0
	Muut siirtosaamiset	100,0	0,0	0,0
	Lyhytaikaiset saamiset yhteensä	100,0	66,7	180,0
	Rahat ja pankkisaamiset	100,0	138,7	48,0
VAIHTUVAT VASTAAVAT YHTEENSÄ		100,0	88,5	139,9
VASTAAVAA YHTEENSÄ		100,0	82,6	82,7
VASTATTAVAA YHTEENSÄ				
OMA PÄÄOMA				
	Peruspääoma (tmi)	100,0	122,5	62,0
	Yksityissijoitukset rahana	100,0	46,7	22,5
	Muut yksityissijoitukset	100,0	4908,6	0,0
	Yksityisnostot rahana	100,0	122,4	121,7
	Muut yksityisnostot	100,0	130,0	0,0
	Peruspääoma yhteensä	100,0	127,2	136,3
	Tilikauden voitto (tappio)	100,0	109,4	113,5
OMA PÄÄOMA YHTEENSÄ		100,0	50,6	38,2
VIERAS PÄÄOMA				
Pitkäaikainen vieras pääoma				
	Lainat rahoituslaitoksilta	100,0	65,8	31,2
Pitkäaikainen vieras pääoma yhteensä		100,0	65,8	31,2
Lyhytaikainen vieras pääoma				
	Lainat rahoituslaitoksilta	100,0	105,8	107,1
	Ostovelat	100,0	322,0	534,4
	Muut velat	100,0	551,6	884,8
	Siirtovelat	100,0	0,0	0,0
Lyhytaikainen vieras pääoma yhteensä		100,0	160,3	263,2
VIERAS PÄÄOMA YHTEENSÄ		100,0	92,1	95,9
VASTATTAVAA YHTEENSÄ		100,0	82,6	82,7

Taulukko 4 Yrityksen X taseen trendianalyysi vuosilta 2014-2016



Kuvio 5 Yrittäjän saama korvaus vs. tilikauden voitto

Myös yrittäjän oman korvauksen määrään tulee kiinnittää jatkossa huomiota ja suhteuttaa se tilikauden voittoon. Tätä päätelmää tukee yläpuolella oleva kuvio 5 josta nähdään, että yrityksen yrittäjälle itselleen maksaman korvauksen määrä vuosina 2015 ja 2016 on ollut suurempi, mitä tilikauden voitto.

Yrityksen taseen trendianalyysistä voidaan kokonaisuudessaan todeta, että vaikka yrityksen tilikauden voiton trendi on nouseva, sen rahoitusaseman kehittämiseen tulisi kiinnittää erityistä huomiota.

3.5 Tunnuslukuanalyysi

Seuraavaksi yrityksen X toiminnan kannalta olennaisimmat tunnusluvut ja niiden kehitys tutkittavan ajanjakson aikana. Myös tunnuslukujen laskemiseksi on käytetty oikaistua tuloslaskelmaa. Luvuissa näkyy vuoden 2017 ennuste.

3.5.1 Kannattavuus

Taulukossa 5 yrityksen kannattavuudesta kertovat tunnusluvut.

Kannattavuus	2014	2015	2016	2017 E
Käyttökate-%	22,3	10,9	12,2	12,0
Liiketulos-%	11,8	2,6	8,4	7,3
Nettotulos-%	11,7	-3,4	7,0	8,2

Taulukko 5 Yrityksen X kannattavuuden tunnusluvut

Käyttökate on ollut parhaimmillaan vuonna 2014. Tällöin yrittäjä on tehnyt töitä pääosin yksin, eikä ole ostanut alihankintapalveluita. Vuodesta 2014 vuoteen 2016 käyttökate on laskenut n. 10 %, ollen kuitenkin toimialakohtaisena lukuna hyvin lähellä yläkvartiilia. Liiketulos sekä nettotulos prosentit on vaihdelleet huomattavasti vuositason ja erityisesti vuonna 2015 molemmat prosentit laskivat kasvaneiden liiketoiminnan muiden kulujen, sekä henkilöstökulujen seurauksena. Vuosi 2015 on ollut tutkittavista kausista kannattamattomin, se on seurausta kustannusten kasvusta. Vuonna 2016 toiminnan kannattavuus jälleen kasvoi ollen lähellä tai jopa yli toimialan yläkvartiilin. Vuoden 2017 ennusteen mukaan toiminnan kannattavuus näyttäisi pysyvän vuoden 2016 tasolla.

3.5.2 Maksuvalmius

Taulukossa 6 yrityksen maksuvalmiutta kuvaava tunnusluku.

Maksuvalmius	2014	2015	2016
Quick Ration	1,3	0,72	0,70

Taulukko 6 Yrityksen X maksuvalmius

Yrityksen maksuvalmiuden tunnusluvun kehitys ei ole ollut positiivista. Vuonna 2014 se on ollut hyvä, eli yli suositusarvon (1), mutta vuosina 2015 ja 2016 luku on pudonnut tyydyttävälle tasolle.

3.5.3 Vakavaraisuus

Taulukossa 7 yrityksen vakavaraisuutta kuvaavat tunnusluvut.

Vakavaraisuus	2014	2015	2016
Omavaraisuusaste-%	23,0	14,1	10,6
Käyttöpääoma-%	4,2	0,5	4,4

Taulukko 7 Yrityksen X vakavaraisuus

Vuonna 2014 yrityksen omavaraisuusaste on ollut ohjearvoihin nähden välttävä ja vuosina 2015 ja 2016 heikko. Omavaraisuusastetta saadaan nostettua, kun kannattavuus paranee ja yrittäjän oman korvauksen määrään kiinnitetään huomiota. Omavaraisuuden kasvaessa myös tappionsietokyky paranee. Käyttöpääoman osuus on pysynyt suhteellisen samana lukuun ottamatta vuotta 2015, jolloin sen arvo oli hyvin alhainen.

Myyntisaamisten ja ostovelkojen kiertoaika

Pääomien keskimääräisistä kiert ajoista taulukossa 8 on nähtävissä, että vuonna 2015 ostovelkojen ja myyntisaamisten kiert ajojat olivat suhteellisen pitkät ja epätasapainossa toisiinsa nähden.

	2014	2015	2016
Myyntisaamisten kiert aika, pv	31	19	34
Ostovelkojen kiert aika, pv	27	71	40

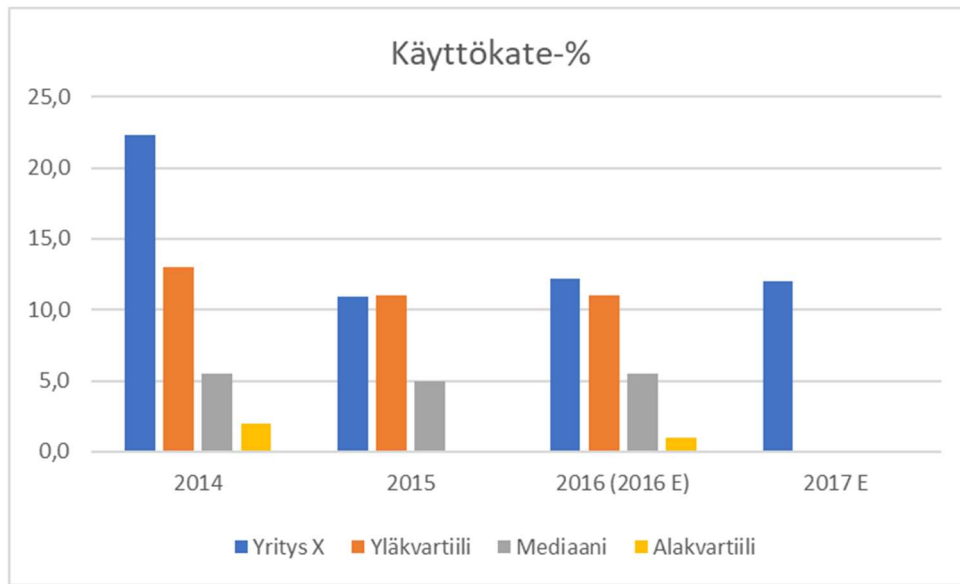
Taulukko 8 Yrityksen X pääomien kiert ajojat

Myyntisaamisten kiert aika oli tutkittavan ajanjakson lyhin (19 pv), ostovelkojen kiert aika jopa 71 päivää. Tilanne oli optimaalisempi vuosina 2014 ja 2016, jolloin myyntisaamisten ja ostovelkojen kiert ajojat olivat lähes yhtä pitkät.

3.6 Toimialavertailu

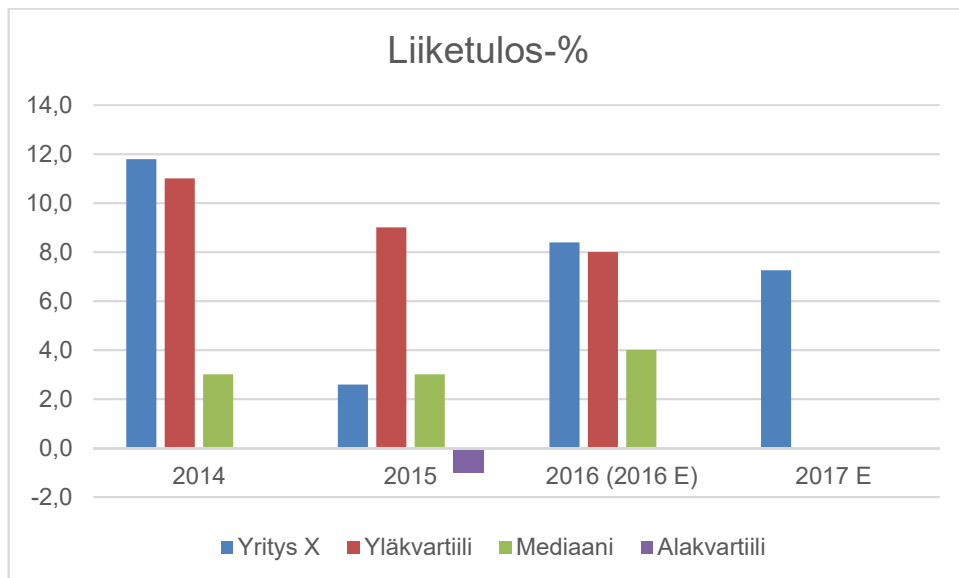
Analysoitaessa yrityksen X tunnuslukuja toimialan vastaaviin, yrityksen tuloslaskelmaa oikaistiin laskennallisilla palkoilla, jotta luvuista saatiin vertailukelpoiset. Summa laskennallisiin palkkoihin perustuu tilikauden yksityisottojen määrään. Toimialakohtaiset toteutuneet tunnusluvut vuosille 2014 ja 2015 ja ennuste vuodelle 2016 saatiin Toimiala Online tilastopalvelusta.

Kannattavuus



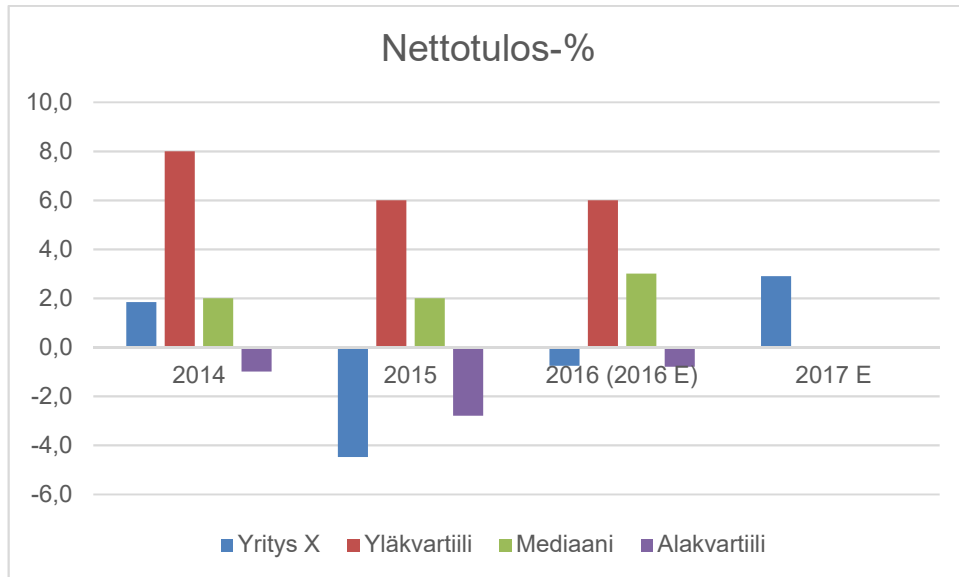
Kuvio 6 Yrityksen X käyttökate-% vs. toimiala

Kuviossa 6 on nähtävissä yrityksen X käyttökateprosentti, joka on ollut joka vuosi toimialan yläkvartiilin tasolla ja vuosina 2014 ja 2016 jopa yli.



Kuvio 7 Yrityksen X liike-tulos-% vs. toimiala

Kuviossa 7 yrityksen liike-tulosprosentti joka on ollut myös yli toimialan yläkvartiilin, vuotta 2015 lukuun ottamatta jolloin luku putosi mediaanin alapuolelle.

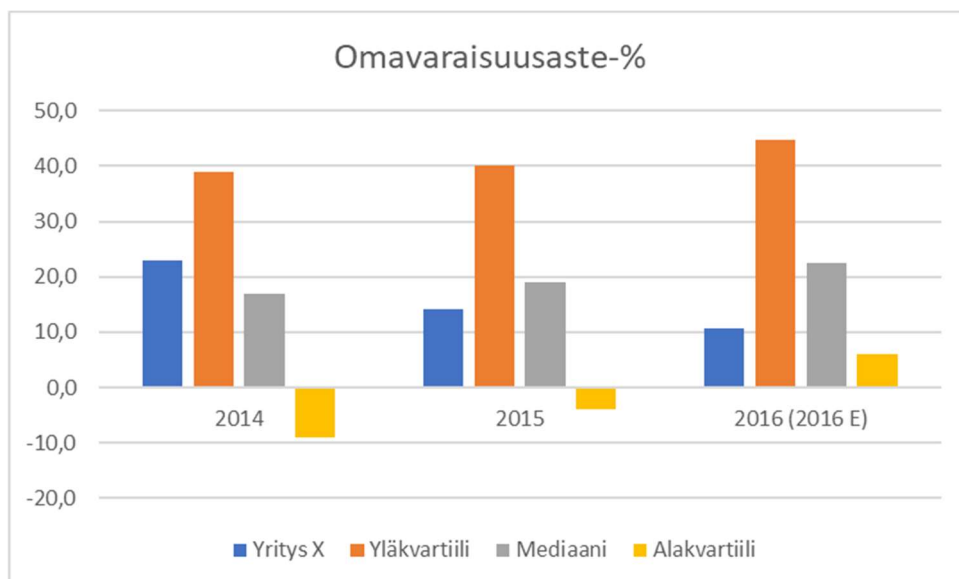


Kuvio 8 Yrityksen X nettotulos-% vs. toimiala

Kuten kuviosta 8 nähdään, yrityksen nettotulosprosentti on ollut tutkittavana ajanjaksona parhaimmillaan vuonna 2014 jolloin se vastasi toimialan mediaania. Vuonna 2015 se putosi toimialan alakvartiilin alle mutta vuonna 2016 kipusi jälleen alakvartiilin tasolle.

Vakavaraisuus

Kuviossa 8 yrityksen X omavaraisuusaste joka on toimialansa keskitasoa ollen alakvartiilin ja mediaanin välillä.



Kuvio 9 Yrityksen X omavaraisuusaste-% vs. toimiala

Toimialavertailun johtopäätöksenä voidaan todeta, että yrityksen X kannattavuuden ja omavaraisuuden tilanne on ollut toimialan keskitasoa. Kuten jo aiemmissa kappaleissa mainittiin, rakennusala on yleisestikin tunnettu haastavana kannattavuuden suhteen. Tämä on nähtävissä myös yrityksen X luvuissa, eikä siten poikkea muista alan yrityksistä. Alan huonosta maineesta huolimatta myös mikroyrittäjän kannattaa hyödyntää kaikki mahdolliset keinot kannattavuuden parantamiseksi. Seuraavassa kappaleessa päätelmät tunnuslukuanalyysin pohjalta sekä ehdotukset, miten yrityksen kannattavuutta, maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta voidaan parantaa.

4 YHTEENVETO JA KEHITYSEHDOTUKSET

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli toimeksiannon pohjalta selvittää yrityksen X kannattavuus ja keinot sen kannattavuuden parantamiseksi. Aloitin työn tutustumalla mm. tilinpäätösanalyysia, kannattavuutta ja yritysrahoitusta koskeviin julkaisuihin. Työtä varten haastattelin toimeksiantajaa, alalla yli seitsemän vuotta toiminutta yrittäjää. Lähdin tutkimaan yrityksen kannattavuutta tilinpäätösanalyysin kautta. Analyysin tein vuosien 2014 - 2016 tilinpäätösten perusteella. Tunnusluvuiksi valitsin yrityksen kannalta oleelliset. Selvittääkseni liiketoiminnan kehityksen, muunsin tuloslaskelmat ja taseet prosenttimuotoisiksi. Hain tunnusluvuille sekä niiden kehitykselle perspektiiviä myös toimialakohtaisista arvoista. Tilinpäätös- ja tunnuslukuanalyysien valossa tein yrityksen kannattavuudesta seuraavat johtopäätökset.

Kannattavuus

Yrityksen liikevaihto kasvoi tarkasteltavan ajanjakson aikana yhteensä 66% ollen vuonna 2016 42k€ suurempi mitä vuonna 2014. Toiminnan kasvu liittyi talouden yleiseen noususuhdanteeseen ja sen seurauksena asuntorakentamisen ja remontoimisen vilkastumiseen. Koska talouden kasvu ei suoraan takaa töitä jokaiselle, osasyynä kasvuun oli myös yrityksen toiminta-alueen sekä kanta-asiakaskunnan vakiintuminen.

Toiminnan kasvusta huolimatta yrityksen liikevoiton osuus liikevaihdosta kasvoi vain 3,4 % vuodesta 2014 ollen vuonna 2016 1,3k€ suurempi. Kustannusrakennetta tutkittaessa kävi ilmi, että materiaali- ja palvelukulujen osuus liikevaihdosta oli kasvanut 23,9% vuodesta 2014 ollen 34k€ enemmän. Yrittäjä kertoi turvautuneensa alihankintapalveluihin saadakseen kaikki toimeksiannot hoidettua. Henkilöstökulut, poistot sekä liiketoiminnan muut kulut eivät kasvaneet oleellisesti, päinvastoin ne osittain laskivat. Näin ollen suurin kustannusajuri ja tilikauden tulosta heikentävä tekijä oli alihankintakustannukset. Tämä on pääteltävissä myös alla olevasta laskelmasta. Materiaali- ja alihankintakulujen osuus oli lähes koko liikevaihdon kasvun suuruinen, joten kokonaiskatteeksi jäi 8k€.

Liikevaihdon kasvu 2014 - 2016	+42k€
Materiaali- ja palvelukulujen kasvu 2014 - 2016	+34k€
Erotus	-8k€

Kaiken kaikkiaan vuosi 2014 näyttäisi olleen tutkittavasta ajanjaksosta yrityksen kannattavin, vaikka liikevaihto olikin suppeampaa. Käyttökate-, liike-tulos- ja nettotulosprosentit olivat kaikki lähes toimialan yläkvartiilin tasolla ja jopa yli. Tutkittavasta ajanjaksosta vuosi 2015 oli kannattamattomin. Tämä oli seurausta mm. kohonneista liiketoiminnan kustannuksista, kuten materiaaleista ja palveluista, henkilöstökuluista sekä liiketoiminnan muista kuluista. Esimerkiksi ajoneuvon korjaus- ja huoltokulut sekä mainontaan käytetyt varat nostivat muiden kulujen osuutta 3,7 % vuodesta 2014. Vuoden 2016 liikevaihdon kasvusta huolimatta yrittäjä onnistui pitämään muut kulunsa edellisen vuosien tasolla, jolloin yrityksen kannattavuus koheni lähelle toimialan yläkvartiilia.

Maksuvalmius, vakavaraisuus ja pääomien kierto-nopeus

Yrittäjän täytyy jatkossa kiinnittää erityistä huomiota maksuvalmiuden kehittämiseen koska rahoitusrakenteesta nähdään, että toimintaa harjoitetaan pääosin vieraan pääoman varassa. Vieras pääoma käsittää yrityksen ajoneuvoa varten otetun lainan. Myös omavaraisuusasteen nostaminen edesauttaisi parempaan tappionsietokykyyn.

Pääomien kiertonopeuksia tarkasteltaessa käy ilmi, että myyntisaamisten maksuehto on 7 päivää, mutta rahat siirtyvät yrittäjän tilille keskimäärin vasta 34 päivän kuluttua. Yrittäjän on hyvä pohtia, voisiko myyntisaamisten kiertonopeutta nopeuttaa, koska myyntisaamisiin sitoutuu paljon varoja. Esimerkiksi perintätoimien tehostamista tulisi harkita.

Ostovelloissa yrittäjä on pyrkinyt sopimaan 21 päivän maksuehtoja, mutta maksanut laskut todellisuudessa 40 päivää laskun saamisesta. Maksuehtoja pidemmät maksuajat johtuvat alihankkijoiden kanssa tehdyistä erillissopimuksista. Pitkistä kiertoajoista huolimatta yrityksen myyntisaamisten ja ostovelkojen kiertoajat ovat vuosina 2014 ja 2016 olleet optimaaliset, koska ne on pysyneet likimain saman pituisina. Joskin myyntisaatavien osalta kiertoajat ovat turhan pitkät ja yrittäjän tulisikin miettiä keinoja niiden lyhentämiseksi.

Toimialankohtainen kannattavuus

Verrattaessa yrityksen kannattavuutta koko toimialaan, yrityksen tilanne on melko hyvä. Vuosina 2014 ja 2016 käyttökate ja liike-tulos ovat olleet toimialan yläkvartiilissa ja jopa yli. Yrityksen kasvu ja kulurakenne huomioiden voidaan todeta, että yritystoiminnan kannattavuus ei ole kuitenkaan kehittynyt odotetusti. Yrittäjän onkin syytä kiinnittää enemmän huomiota kulurakenteeseen ja etenkin materiaali- ja alihankintasopimuksiin.

Kehitysehdotukset

Yksi keskeinen asia yrityksen X liiketoiminnan kannalta on, että asiakkaita riittää ja liikevaihto kasvaa. Ehdottaisinkin seuraavia toimenpiteitä, jotta yrittäjä voisi hyödyntää noususuhdanteen ja saada työlleen paremman katteen.

Turvatakseen taloudelliset toimintaedellytykset, yrittäjän kannattaa soveltaa toimintaansa kustannuslaskentaa ja ottaa käyttöön projektikohtaiset budjetit. Budjettiin arvioidaan työtunnit, tuntiveloitus sekä materiaalien ja ostopalveluiden kustannus. Myös selkeä katetavoite selkeyttäisi projektikohtaisen kannattavuuden laskemista. On hyvä huomioida, että katteen voi lisätä myös edelleen myytäviin materiaaleihin ja tarvikkeisiin. Tavaroiden katteen määrittämisessä yrittäjän kannattaa vertailla kilpailevien yritysten katteprosentteja. Projektikohtaista kokonaiskatetta laskiessa on erityisen tärkeää kiinnittää huomiota myös alihankinnan ostohintaan. Mikroyrittäjällä tuntihiinan laskeminen ei ole keskeinen toimenpide, mutta hän voi vaikuttaa siihen, millä hinnalla palvelun ostaa. Myöskään oppimisen tuomaa hyötyä ei tule aliarvioida. Suosittelisinkin, että yrittäjä laskeisi edellisvuoden projektikohtaiset kannattavuudet, koska niistä saatuja tietoja yrittäjä voisi hyödyntää myös tulevien projektien kannattavuutta laskiessa.

Helpottaakseen kassanhallintaa ja parantaakseen yrityksen maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta, yrittäjän kannattaa seurata yksityisottojen määrää kuukausittain ja suhteuttaa ne tilikauden tulokseen. Myös kassavirtalaskelmasta voisi olla hyötyä, jotta yrittäjän olisi helpompaa hahmottaa yrityksen rahaliikenne pitkälläkin aikavälillä. Yrityksen pääomien kiertonopeudet ovat verrattain pitkät todellisiin maksuaikoihin nähden. Erityisesti myyntisaamisten kiertonopeuteen kannattaa kiinnittää jatkossa huomiota, koska niihin sitoutuu paljon varoja. Yksi ratkaisu tähän voisi olla perintätoimien tehostaminen.

Tämän opinnäytetyön aikana tehtyjen havaintojen perusteella näkisin, että myös mikroyrittäjät hyötyisivät toimintansa pitkän aikavälin talouden suunnittelusta. Toiminnalle kannattaa asettaa selkeät euromääräiset tavoitteet, eli laatia tilikausikohtaiset budjetit. Lyhyemmän aikavälin tulostavoitteen suunnittelua hyödyttäisi selkeä katetavoite joka helpottaisi myös projektikohtaista kustannuslaskentaa. Katteen osuuden kasvaessa ja tuloksen karttuessa myös omavaraisuusaste kasvaa. Tällä tavoin myös yrityksen tappiونسietokyky paranee, jolloin yritystoiminta on turvattua myös mahdollisen taantuman aikana. Tämä opinnäytetyön päätelmien valossa uusi tutkimusaihe voisi olla, mikroyrityksen kustannuslaskenta sekä budjetointi.

LÄHTEET

Alhola, K. & Lauslahti, S. 2003. Laskentatoimen ja kannattavuuden hallinta. 1.-4.painos. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö

Balance Consulting. Tunnuslukuopas. <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/>. Viitattu 24.9.2017

Balance Consulting. Käyttöpääoma ja käyttöpääoma-%. <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/kaytopaaoma>. Viitattu 20.11.2017

Balance Consulting. Nettovelkaantumisasaste. <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/nettovelkaantumisasaste> .Viitattu 19.11.2017

Balane Consulting. Omavaraisuusaste-%. <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/omavaraisuusaste> Viitattu 19.11.2017

Eklund, I. & Kekkonen, H., 2016. Kannattavuus-laskennan taitajaksi. 1. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy

Finlex. Kirjanpitolaki 30.12.2015/1620. <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>. Viitattu 18.11.2017

Finlex.Osakeyhtiölaki624/2006.<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624>. Viitattu 19.11.2017

Jyrkkiö, E. & Riistamaa, V., 2008. Laskentatoimi päätöksenteon apuna. 18.-20. painos. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö

Kallunki, J-P., 2014. Tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Talentum Media Oy

Kinnunen J., Laitinen E. K., Laitinen T., Leppiniemi J., Puttonen V., 2007, Avain laskentatoimeen ja rahoitukseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy

Liinamaa, P. 2011. Strateginen ajattelu rakennusliikkeessä. Tampere: Tammerprint Oy

Niskanen, J. & Niskanen, M., 2013. Yritysrahoitus. 7. uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy

Rakennusteollisuus RT Ry & Rakennusteollisuus RT ry. Kannattavuusselvitys vuodelta 2016. https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/suhdanteet-ja-tilastot/kannattavuusselvitykset/2017/280617_kannattavuusselvitys-2016.pdf Viitattu 27.11.2017

Rakennusteollisuus RT. Kannattavuus kohentunut rakennusalalla. <https://www.rakennusteollisuus.fi/Ajankohtaista/Tiedotteet1/2017/kannattavuus-kohentunut-rakennusalalla>/Viitattu 27.11.2017

Rakennusteollisuus RT Ry. Keskeiset suhdannekuvaajat. Viitattu 10.11.2017 <http://www.rakennusteollisuus.fi/keskeiset-suhdannekuvaajat>

Rakennusteollisuus RT. Suhdannekatsaus, Lokakuu 2017. <https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/suhdanteet-ja-tilastot/suhdannekatsaukset/2017/syyskuu-2017/rt-syksyn-2017-suhdanne.pdf> Viitattu 27.11.2017

Salmi, I., 2011. Mitä tilinpäätös kertoo? 4.-7.painos Helsinki: Edita Prima Oy

Tilastokeskus. Mediaani. <http://www.stat.fi/meta/kas/mediaani.html>. Viitattu 19.11.2017

Tilastokeskus. Kvartiiliväli. <http://www.stat.fi/meta/kas/kvartiilivali.html>. Viitattu 19.11.2017

Toimiala Online. <http://www2.toimialaonline.fi/> Viitattu 19.11.2017

Vilkkumaa, M. 2010. Yrityksen menestyksen mittarit. Tunnusluvut, yrityksen hinnan määrittäminen & tilinpäätösanalyysi. Helsinki: Yrityskirjat Oy

Yritystutkimus Ry, 2017. Yritystutkimuksen tilinpäätösanalyysi. 10. korjattu painos. Helsinki: Gaudemus Helsinki University Press.

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä. <https://tietopalvelu.ytj.fi/yritystiedot.aspx?yavain=2269038&tar-kiste=51E9C0478B7CABCA1F4B700FF2D0FD5FF1A64D95>. Viitattu 25.11.2017